

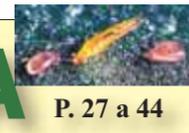
## CAMPAÑA DE MARKETING

# Anecoop estimula a Europa a comprar cuarenta millones de kilos de sandías marca "Bouquet" cultivada en Almería P. 3



Juan Vicente Safónt, presidente de Anecoop, y José Bono, director operativo de Anecoop-Almería en el acto de presentación de "Bouquet"

 **Especial TOMATE** Páginas 13 a 36 

**Especial LUCHA INTEGRADA** P. 27 a 44 

**ANUARIO AGRICOLA 2008**  
15 €  
HORTICULTURA INTENSIVA DE ALMERIA  
Reservalo:  
950 57 13 46

### CONCENTRACIÓN

"Unica Group" sigue fuerte a pesar de la salida de Ejidomar y Murgiverde, Campovícar y Geosur crean otro grupo P. 5 y 6

Agrobío encuentra un insecto contra Tuta absoluta P. 44

### ALMENDRO

Analizan en unas jornadas variedades para poca agua P. 10

### COTIZACIONES

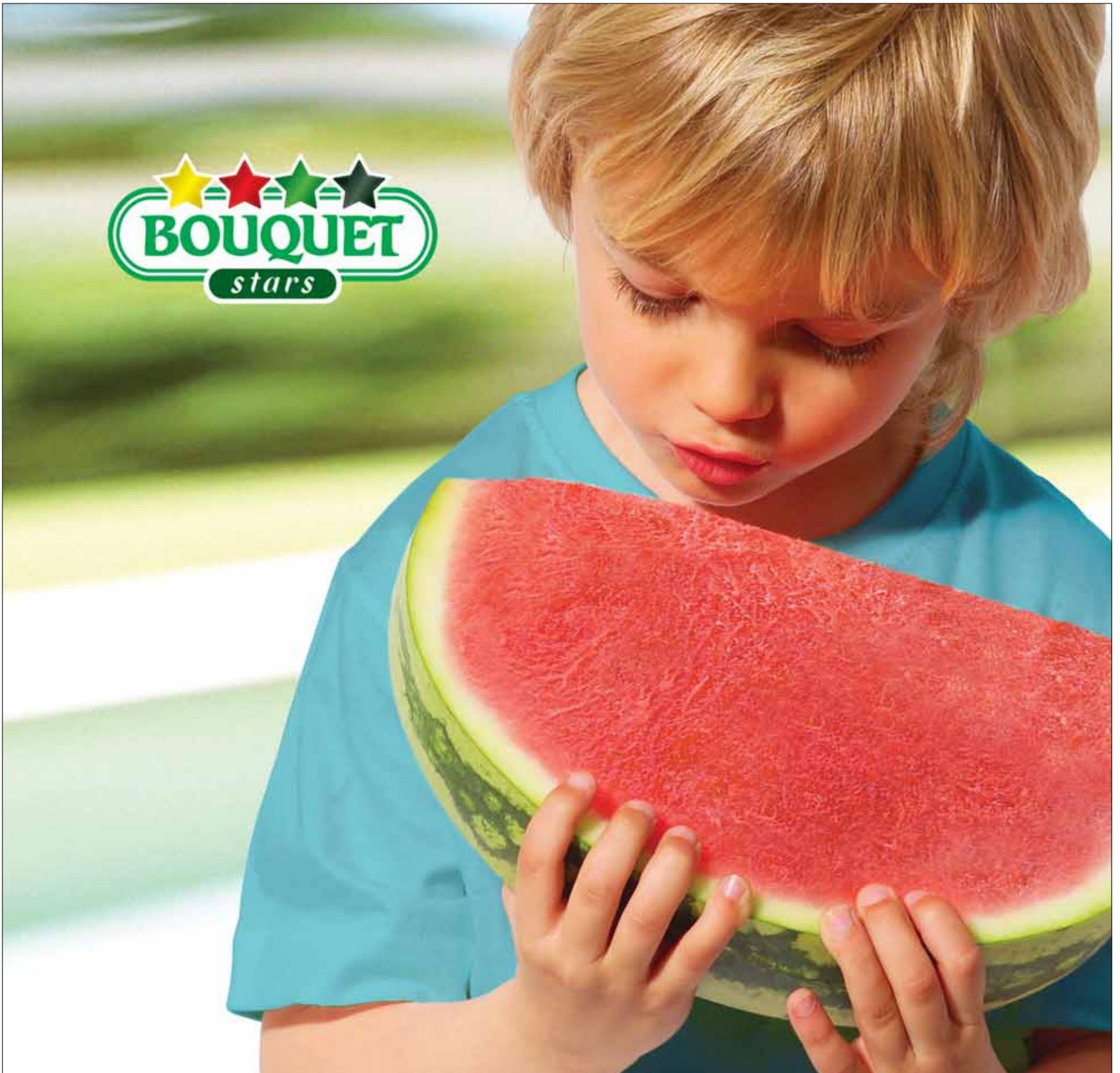
El campo está preocupado por los bajos precios de todas las hortalizas P. 4, 5 y 16

**SOLISPLANT**  
PLANTAS ORNAMENTALES  
www.solisplant.com  
**Creciendo con Fuerza**  
GROWING WITH STRENGTH | CRESCENDO COM FORÇA  
C/ Gioconda, 8 - 04700 EL EJIDO (ALMERIA) SPAIN - Tfn/Fax: +34 950 483609

*Porque tu salud es lo que importa*

**POLICLÍNICA del PONIENTE**

EL EJIDO: C/ Conde de Barcelona, s/n - Tel. 950 485 849  
EL PARADOR: C/ Benito Pérez Galdós, 16 - Tel. 950 345 710  
www.policlinicaponiente.com



# No las busques, en Bouquet no hay pepitas

Sandías sin pepitas. 100% sabor

Disfruta 100% de tu sandía ya que con Bouquet, además de dulces y jugosas, no encontrarás pepitas\*

Bouquet, las sandías sin pepitas de nuestra tierra, líderes en Europa, avaladas por más de 15 años en el mercado y más de 200 millones de unidades vendidas.



\*ocasionalmente pueden contener algunas pepitas.

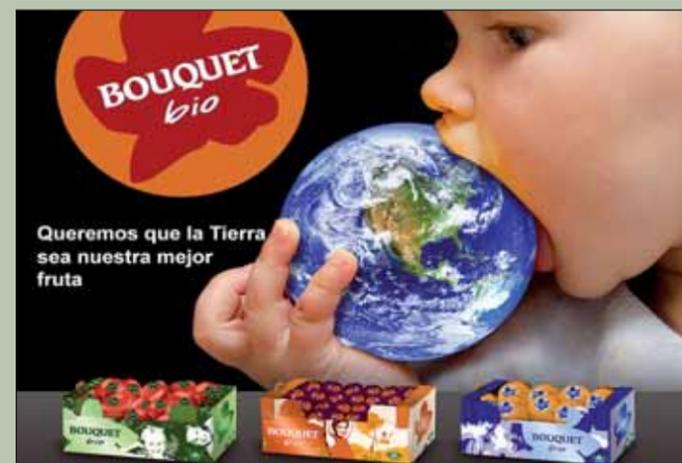


# Actualidad

## PROMOCIÓN



■ Piedad Coscollá, Juan Vicente Safont, José María Planells y Francisco Borrás. / FHALMERIA



■ Imagen que promocionará el nuevo producto.

## Presenta la nueva campaña para seguir potenciando la marca

Anecoop presentó la nueva campaña de promoción que desarrollarán tanto a nivel nacional como en el ámbito internacional. Piedad Coscollá, responsable de marketing de ANECOOP apuntó que “a pesar de la crisis, en Anecoop consideramos oportuno lanzar estas campañas, porque es fundamental seguir potenciando

la marca”. En España realizarán una inversión de 360.000 euros, el 55% del total, mientras que para la campaña internacional destinarán 330.000 euros. Muy similar a la anterior, una de las novedades es las distintas acciones que llevarán a cabo en mercados minoristas y fruterías de toda España.

# ANECOOP incorpora ‘Bio’ a su gran familia de sandías sin pepitas Bouquet

■ José Esteban Ruiz

ANECOOP, por segundo año consecutivo, ha presentado su campaña de promoción en la provincia de Almería, zona productora que concentra mayor volumen de sandías sin pepitas Bouquet. En esta ocasión, el equipo de la cooperativa de segundo grado mostró la nueva incorporación a la ‘gran familia’ de sandías ‘Bouquet’. Se trata de una variedad ecológica, ‘Bio’, una sandía producida mediante técnicas certificadas de agricultura ecológica. Con una producción de algo más de 2.000 toneladas, “su comercialización se impulsará esta campaña en el mercado francés a través de ANECOOP France, filial del Grupo en Perpiñán, y en el resto de Europa a través de los clientes que están desarrollando las líneas Bio en hortalizas y cítricos, lo que supondrá un total de 3.000 toneladas

esta campaña de productos Biológicos.

La Sandía sin Pepitas Bouquet ha cumplido la mayoría de edad en el mercado, 18 años que la han situado como la más vendida tanto en España como en Europa con 1.150.000 toneladas y 250 millones de unidades comercializadas. La venta de este producto en toda su gama -sandía roja, amarilla, mini y negra-, en 22 países ha supuesto para ANECOOP unos ingresos de casi 230 millones de euros. Esta campaña, Anecoop prevé comercializar más de 100.000 toneladas de sandías. De este producto sin semillas, se están preparando cerca de 80.000 toneladas, de las que un 83% corresponden a la sandía roja, un 3% a la sandía amarilla; el 8% a la sandía mini, el 4% a la sandía negra y algo más de un 2% a la sandía biológica. En la provincia de Almería, se cultivarán 30.000 toneladas. Este



■ Sandía “Bouquet”. / FHALMERIA

volumen supone un aumento de 7.000 toneladas respecto a la anterior campaña que se comercializaron 23.000 toneladas procedentes de Almería.

Durante la presentación de la nueva incorporación y la campaña de promoción que llevarán a cabo, El presidente de ANECOOP, Juan Vicente Safont, aludió al éxito del producto, “cuando un proyecto permanece du-

rante 18 años, por algo será”. En este sentido, Safont, añadió que “hay otros que aparecen y desaparecen mientras Bouquet se mantiene”. En este tiempo, su presencia en el mercado ha crecido a pasos agigantados como mostró José María Planells. Desde que comenzó el proyecto, “hemos crecido aportando novedades y ganando cuota de mercado gracias a la calidad de las sandías”. Las claves residen, por un lado en las características para el consumo, pero también en unos factores favorables en su cultivo. Como dato, Planells subrayó “la alta productividad por metro cuadrado que registra, su precocidad y sus menores exigencias al calor y luz durante el proceso de producción”. Sin duda, para el director general de Anecoop, “Bouquet, ha revitalizado y reposicionado la categoría de las sandías en todos los mercados”.

Respecto a a la nueva sandía ‘Bio’, José M<sup>a</sup> Planells afirmó que “con la incorporación de la sandía biológica a la familia Bouquet, llevamos una vez más la delantera y nos desmarcamos como la única empresa española que tiene una gama de cinco sandías con un atributo común -la ausencia de pepitas- pero con diferentes conceptos y formatos, lo que permite satisfacer las necesidades de diferentes segmentos de consumidor, pero complementarios”.

Por su parte, Francisco Borrás, subdirector general del Área Operativa y Comercial, apuntó que “se trata de una fruta emblemática para la empresa y en la que contamos con una gran experiencia en el sector, destacando los buenos resultados en ventas de la anterior campaña que siguen posicionando a ANECOOP como el primer operador de sandías de Europa”.

## MELÓN Y SANDÍA

# El campo 'desorientado' ante la baja cotización de los productos hortofrutícolas de primavera

EL BUEN INICIO EN PRECIOS SE TORNÓ EN UNA ESCASA DEMANDA LO QUE HA GENERADO EXCESO DE PRODUCTO EN EL INVERNADERO

■ José Esteban Ruiz

Pocas explicaciones encuentran los responsables de organizaciones agrarias, asociaciones de comercializadoras o empresarios para argumentar el porqué han descendido tanto los precios a los que se paga el melón y la sandía que se cultiva en Almería. Desde el primer tercio del mes de mayo, la línea marcada por las cotizaciones tomó un rumbo descendente 'uniformemente acelerado' hasta situarse, según comercializadores de la zona del Poniente almeriense en los 0,20 euros el kilogramo, la sandía, y similares cifras, quizá unos céntimos arriba se vende la variedad de melón más barata.

## FRÍO

En un primer momento los motivos que se alegaban desde las comercializadoras y por parte de los responsables de las organizaciones agrarias ASAJA, COAG y UPA, era el frío. Las bajas temperaturas que acontecían en Europa, en el momento que comenzaron a caer los precios, estaba influyendo en el descenso del consumo, y por tanto, incidiendo en la disminución de los precios. Pero el mal tiempo fue efímero y las cotizaciones no se levantaron.

Como complemento a este ini-



■ La campaña de melón está marcada por el bajo precio al que se está comercializando desde Almería. / FHALMERÍA



■ La sandía se ha pagado a un precio medio de 0,20 euros/kilo

## HORTYFRUTA evita actuar al discrepar en las medidas que se deberían tomar

■ J. E. R.

La Interprofesional Andaluza de Frutas y Hortalizas (HORTYFRUTA), finalmente, tras la última reunión que tuvo lugar el pasado 22 de mayo, acordaron no tomar medidas ya que por un lado, según confirmó Andrés Góngora, secretario provincial de COAG, miembro de dicha organización, la parte integrada por la comercializa-

ción abogaba por adoptar la suspensión de segundas categorías de melón y sandía, pero las organizaciones agrarias no fueron partidarias de tal medida.

Todos los productos que se cultivan en el campo almeriense en estos momentos están registrando cotizaciones muy bajas, pero sólo en sandía y melón, Almería cuenta con cierta representatividad en el mercado. La Interprofesional ha llevado a cabo diversos estudios

para conocer al detalle como evoluciona el mercado con el objetivo de almacenar conocimiento y ponerlo en práctica en futuras campañas.

Actualmente, debido a retrasos en la campaña de primavera de melón y sandía, adelanto en otras zonas productoras, y alargamiento de la campaña en zonas que preceden, la provincia ha perdido parte del privilegio de estar sola en el mercado.

cial argumento, se aludía a la prolongación de las campañas de sandía y melón de países sudamericanos. En este sentido, un estudio realizado por la Interprofesional hortofrutícolas confirma esta tendencia. de este modo la gran distribución puede continuar su relación comercial con estos países, de lo cual, "sale perjudicado el agricultor de la provincia", sentencia Francisco Vargas, presidente de ASAJA-Almería.

## CRISIS

"El campo está lleno de sandías y melones y no hay compradores", afirma Andrés Góngora, buscando una explicación a la

evolución de la campaña. En este sentido, el dirigente de COAG -coincidiendo con el resto- no deja pasar por alto la coyuntura económica manifiesta en el continente europeo, acuciada aún más en España. "La crisis también influye en la demanda de frutas y hortalizas, aunque en menor medida que otros sectores", asiente. Al respecto, Vargas explica que "este año la situación económica deficitaria está influyendo en los hábitos de consumo. Si en años anteriores, los consumidores europeos para contrarrestar el calor demandaban más melón y sandía, este año optan por productos más baratos que los sustituyan".

## MONEDA

Pero los últimos argumentos a los que se apuntan es a un interés económico por parte de los países receptores de productos debido a la posición de su moneda frente al euro. Este es el caso de Gran Bretaña. Francisco Vargas subraya que "el mercado inglés registra un descenso de la demanda de sandía procedente de la zona de Almería". Esto se debe, añade, "a la pérdida de valor económico de la libra frente al euro".

Por tanto, son muchos los factores que pueden estar actuando a la misma vez y generando esa caída del precio en origen de las producciones de primavera en el campo almeriense.

## EN MARCHA

# La marcha de Ejidomar afianza el desarrollo de 'UNICA GROUP'

PARA LOS MIEMBROS QUE CONTINUAN EN EL PROYECTO DE CONCENTRACIÓN DE LA OFERTA HA SUPUESTO UN OBSTÁCULO MENOS

■ José Esteban Ruiz

Desde 'Única Group' no echarán en falta a Ejidomar. Antes de firmar el acta constitutiva, la comercializadora ejidense decidió dar marcha atrás y abandonar el proyecto de concentración de la oferta que integraba a cinco empresas. Francisco Martín, presidente de Cabasc, y vicepresidente del grupo comentó sobre el hecho que "a pesar de que nos hubiera gustado que continuasen, nos alegramos de que haya ocurrido porque si su pertenencia al grupo va a ser un freno a nuestra evolución, preferimos que no esté con nosotros". Sobre lo que supone para el proyecto, José Martínez Portero, quiso quitarle importancia y comunicó que "ya tenemos un nuevo sustituto que pronto se presentará".

El responsable de Ejidomar evitó entrar en los motivos que empujaban a la entidad a dejar el proyecto antes de firmar el acta de



■ Martín Soler y Clara Aguilera reciben a 'Única Group'. / FHALMERÍA

constitución del grupo hortofrutícola. En este sentido, explicó que "quiero que los socios conozcan los hechos antes que la opinión pública". No obstante, desde 'Única', no tuvieron inconveniente en desvelar el principal motivo de la ruptura. José Martínez Portero, presidente del grupo aseguró que "una vez redactados los estatutos, con el consentimiento del representante de Ejidomar, y cuando se procedía a su rúbrica, expuso que su consejo rector le exigía que se modificasen varios puntos". Entre ellos, Martínez subrayó que "no querían firmar un acuerdo que les obligaba a permanecer en el grupo durante los próximos cinco años como mínimo". Baños, que

anteriormente, según apuntan desde 'Única', había ofrecido sus instalaciones para que el grupo las usara en un principio como sede, se echaba atrás una vez conocido el beneplácito de los miembros, al parecer, "no tenía las cosas claras y un día decía que sí y a otro venía con que no se lo aprobaba su Junta", apuntó Portero.

La historia de la ruptura, por tanto, se fundamenta, "en la falta de seriedad de este miembro", aseveró el presidente de 'Única Group'. En este sentido, Portero expuso que "de los errores del pasado debemos aprender, ellos preferían que no existieran normas, para que cuando a alguien se le antoje pueda abandonar, pero todos

estamos de acuerdo en que nuestro proyecto debe ser serio, riguroso y basado en el compromiso". Para el presidente de Ejidomar, la permanencia podría acarrear riesgos para sus socios, según indicó, y por eso, prefería abandonar el grupo. La pasada semana, los miembros de 'Única Group' mantuvieron una reunión en Sevilla con la consejera de Agricultura y Pesca, Clara Aguilera, para retomar las conversaciones establecidas con el anterior consejero del ramo, Martín Soler, quien estuvo también presente. Así, demuestran que siguen adelante. Además acababan de contratar a Piero Casalini, para desarrollar el negocio a nivel internacional.

## BREVES

## "Mala gestión" de HORTYFRUTA

COAG considera que la gestión de crisis de precios que ha realizado este año HORTYFRUTA no ha contribuido a la mejora de las cotizaciones de productos como berenjena y calabacín, pese a decretar la suspensión de segundas categorías. La organización agraria ha explicado que "se centran exclusivamente en la producción". Achararon "esta asusencia de resultados a la escasa coordinación existente entre las empresas que conforman el sector comercializador, por su falta de transparencia".

## Bajar los costes de producción

Un grupo de centros de investigación y empresas de diferentes países europeos, entre las que se encuentra la Estación Experimental de la Fundación Cajamar, han puesto en marcha un proyecto conocido como 'Euphoros' con el que se pretende mejorar la eficiencia en el uso de insumos agrícolas, sin que la producción ni la calidad de las cosechas se vea afectada. Con motivo de este hecho, la Estación Experimental ha realizado un seminario técnico agronómico.

## NORMATIVA EUROPEA HORTOFRUTÍCOLA

## El sector teme que Europa se convierta en un mercado de segundas categorías

■ J. E. R.

La polémica decisión de la Comisión Europea de aprobar la nueva normativa de calidad en la comercialización de 26 productos hortofrutícolas, a pesar de contar con el rechazo de la mayoría de los países miembros de la Unión Europea, gracias a su voto de calidad, está a menos de dos meses de hacerse realidad, con la entrada en vigor el próximo 1 de julio de esta controvertida regulación. Desde la Interprofesional Andaluza de Frutas y Hortalizas se debatió el nuevo marco en el que se comercializarían las frutas y hortalizas cultivadas en los invernaderos almerienses, con resultados que "pueden ser muy negativos para

el sector", apuntaron en su momento. Así, pusieron de manifiesto lo contradictorio que resulta el reciente Decreto de Tipificación andaluz.

La mayor preocupación de productores y comercializadores reside en que la normativa puede convertir a Europa en un mercado hortofrutícola con la presencia mayoritaria de segundas categorías de los 26 productos. Sobre esta cuestión, Francisco Vargas, presidente de ASAJA ha reiterado que "la Comisión, está beneficiando con la eliminación de las normas de calidad para estas frutas y hortalizas a los países terceros, lo cual les facilita la entrada de estos productos y por otro lado a las cadenas de distribución".

## DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA

## Peces exóticos en los invernaderos

■ I. F. G

La diversificación del sector agrícola de la provincia podría pasar por el cultivo de peces en el interior de los invernaderos. TECNOVA está desarrollando un proyecto denominado 'Nuevas alternativas en acuicultura: cultivo intensivo de tilapia bajo invernadero', cuyo objetivo es reactivar la economía de las empresas asociadas a la construcción y equipos auxiliares de estructuras de invernadero y aportar nuevas propuestas de actividad empresarial, diversificando la producción bajo abrigo hacia el cultivo intensivo de peces, con grandes expectativas de mercado en la actualidad. El proyecto, que cuenta con la financiación de la Consejería de



■ Tilapia. / FHALMERÍA

Innovación, Ciencia y Empresa, surgió de la colaboración con la Fundación Centro Tecnológico de la Acuicultura de Andalucía. Hasta ahora todo es experimental y las condiciones para los peces bajo plástico son las adecuadas. Se eligió la tilapia, un pez tropical, como especie para criar en invernadero por su demanda y, por tanto, por su proyección comercial y adaptación a este medio.

## Una rebaja fiscal "para todos"

La organización agraria COAG exige que el Gobierno conceda una rebaja fiscal excepcional en el próximo ejercicio de la renta para todos los productos hortícolas que se cultivan en la provincia y no sólo para el tomate, como apareció recogido en el BOE. De momento, se ha concedido una rebaja, por la vía de la excepcionalidad, y el módulo se ha reducido del 0'26 actual al 0'18 en el caso del cultivo de tomate. Sin embargo, piden que se aplique al resto de hortícolas.

## CONCENTRACIÓN

## La 'nueva' Murgiverde funcionará antes de que concluya la actual campaña

■ I. Fernández

La 'nueva' Murgiverde, fruto de la integración en esta cooperativa de Campovicar S.C.A. y Geosur S.C.A., comenzará a funcionar como cooperativa de segundo grado, "si no surge ningún problema, antes de que concluya esta campaña agrícola". Así lo confirmó el presidente de Murgiverde, Manuel Galdeano, quien, de aprobarse la unión definitiva, también sería el presidente del nuevo grupo. Galdeano, tras la última asamblea informativa en la que participaron en torno a 400 socios de las tres cooperativas, se mostró convencido de que "saldrá que sí en la votación decisiva" y, por ello, confía en que esta nueva iniciativa de concentración de la oferta estará en marcha antes de que acabe, incluso, la actual campaña agrícola. "Aún no tenemos una fecha concreta para comenzar a funcionar", indicó.

En lo que se refiere a la estructura interna, apuntó que "mantendremos el Consejo Rector de Murgiverde, que tiene 11 miem-

bros, y al que se le sumarán cuatro miembros más de cada una de las otras dos cooperativas. En total, durante los dos próximos años, serán 19 las personas que lo formarán". Y será sólo durante dos años porque, pasados éstos, habrá que celebrar elecciones en Murgiverde.

Aunque aún es demasiado pronto para hablar de proyectos en firme, puesto que ni siquiera se ha constituido el nuevo grupo, Galdeano afirmó que, dado el gran volumen de producción que alcanzarán (154 millones de kilos, según datos de la pasada campaña 2007/2008), "estamos pensando en ampliar mercados, aunque aún no sabemos hacia dónde" y, además, "no descartamos la puesta en marcha de nuevos proyectos, por ejemplo de IV gama". Las cifras que arrojaría la nueva empresa, fruto de la integración de Campovicar y Geosur en Murgiverde, la situarían en tercer lugar en volumen de kilos, por detrás de la iniciativa formada por Agroiiris, Mayba y Ejidoluz y de Única Group.

## ACUERDO PREFERENCIAL CON MARRUECOS

## Los sindicatos agrarios lamentan que la UE diga que habrá más concesiones

■ I. F. G.

Las organizaciones agrarias de la provincia lamentaron que en la última reunión mantenida con Aldo Longo, jefe de la Unidad de Relaciones Bilaterales del Directorio General para la Agricultura de la Unión Europea (UE), éste reconoció que los Veintisiete no descartan realizar mayores concesiones a las importaciones de Marruecos si este país cede y abre, paulatinamente, sus fronteras a la exportación de servicios europeos. En este sentido, Francisco Vargas, presidente de ASAJA comentó que Longo les había comunicado que la intención de la UE es liberalizar, al menos, el 65% de los productos a intercambiar por ambas partes, aunque Marruecos tiene cinco años más para alcanzar estos niveles. Asimismo,

recordó que, en el caso del pimiento, "la liberalización es ya del 100 por cien" y, por tanto, este objetivo comunitario estaría un poco en entredicho.

Por su parte, Andrés Góngora, secretario provincial de COAG, apuntó que el responsable comunitario les explicó que "la intención es abrir el mercado europeo para que Marruecos permita la entrada de servicios" y, como en cualquier otra negociación, "esto implica que tendrá que haber concesiones por parte de la UE". Entre esas concesiones, claro está, se encontraría una mayor apertura a las exportaciones marroquíes de frutas y hortalizas y, de hecho, aquí es donde podría estar el mayor escollo. "Lo que más importa a Marruecos en estas negociaciones es poder introducir su tomate en Europa", afirmó Vargas.

## MODERNIZACIÓN DE ESTRUCTURAS DE REGADÍO EN NIJAR

## Elena Espinosa inaugura la segunda fase de las obras



■ Inauguración de las nuevas instalaciones. / FHALMERÍA

LA COMUNIDAD DE REGANTES PODRÁN AHORRAR ENTRE UN 30 Y UN 40% DEL AGUA PROCEDENTE DEL ACUÍFERO DE NÍJAR

■ J. E. Ruiz

La ministra de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, Elena Espinosa, inauguró la segunda fase de las obras de modernización de las infraestructuras de los regadíos en la Comarca de Níjar. La responsable nacional estuvo acompañada en todo momento por el consejero de Innovación Ciencia y Empresa de la Junta de

Andalucía, Martín Soler; la consejera andaluza de Agricultura y Pesca, Clara Aguilera; el presidente de la Comunidad, Antonio López, así como otras autoridades como el alcalde de Níjar, Antonio Jesús Rodríguez; el delegado provincial de Agricultura y Pesca, Juan Deus o la delegada de Innovación, Sonia Rodríguez.

Los regantes de la Comunidad de Usuarios de Aguas de la Comarca de Níjar conseguirán ahorrar entre un 30 y un 40% de agua procedente del acuífero nijareño, una vez que se han concluido las obras de la segunda fase de modernización del sistema de regadíos que supone una inyección de

agua procedente de la desaladora de Carboneras.

Estas obras, han sido ejecutadas por el Ministerio a través de la Sociedad Estatal de Infraestructuras Agrarias del Sur y Este (SEIASA) y respaldadas por la Junta. La segunda fase ha contado con una inversión total de 40,1 millones de euros, según los datos facilitados por la Administración Central. Unidos a la primera fase, el montante supera los 50 millones de euros, concretamente 52,5. Este trabajo dota a la comunidad de regantes de siete balsas de regulación con una capacidad total superior a los 800.000 hm<sup>3</sup>.

## NUEVAS TECNOLOGÍAS

## Hispacec muestra las ventajas de su software ERPagro en Murcia

■ J. E. R.

La empresa Hispacec, experta en software agroalimentario, ha celebrado un seminario dirigido a directores, gerentes y personal ejecutivo responsable de la toma de decisiones estratégicas, en la gestión de empresas dedicadas a la comercialización de productos hortofrutícolas, en el Centro Integrado de Formación y Experiencias Agrarias (CIFEA) en la localidad murciana de Molina de Segura. En la organización del evento, la empresa almeriense contó con la colaboración de FECOAM y la asociación de comercializadoras hortofrutícolas PROEXPORT. En dicho seminario se debatieron las últimas e innovadoras soluciones diseñadas para contribuir al desarrollo potencial de las empresas agroalimentarias, aumentando así su



■ Jornadas. / FHALMERÍA

eficacia, productividad y capacidad competitiva.

Hispacec trató el tema de las soluciones tecnológicas, innovadoras e integrales para la empresa agraria, así como la especialización, rentabilidad y competitividad

empresarial. Así, la empresa provincial definió la innovación como "efectuar los cambios necesarios para conseguir los mejores resultados. Además presentó como ejemplo de innovación tecnológica a ERPagro". Esta herramienta es una solución tecnológica que "integra los procesos y la información de todas las áreas de negocio de manera unificada, y que sirve como plataforma de innovación, y que está totalmente especializada en el sector agroalimentario", concretan desde Hispacec.

En este seminario, además, participó la consultora especializada en el negocio agroalimentario 'B-ideas'. En su ponencia ofrecieron a los asistentes su visión sobre cómo una buena imagen de marca y un posicionamiento estratégico, en la actualidad, son claves para el éxito empresarial.

## EN BREVE

**PEPINO  
BAJA**

Esta hortaliza es una de las que más ha notado el descenso en los precios del último mes. De hecho, ninguno de los tipos ha conseguido cotizar a más de 15 céntimos en estos días de mayo. Así, el más bajo es el negro corto que se encuentra sobre los 10 céntimos de euro, mientras que el Almería y francés rondan los 15 céntimos de euro el kilo.

**CALABACÍN  
BAJA**

Hubo un tiempo en que no se podían vender las segundas categorías de este producto, y aún así, los precios que registran los calabacines no se costean. El convencional está rondando cada semana los 12 céntimos como último corte, mientras que por su parte, el tipo gordo tiene un comienzo de 16 céntimos el kilo.



■ Calabacines. / FHALMERÍA

**MELÓN  
BAJA**

El comienzo de campaña del melón no ha sido como se esperaba. Los precios que tienen no superan los 30 céntimos. El mejor tipo está siendo el negro con 25 céntimos de final, y el peor el galia que roza los 20 céntimos el kilo.

**PIMIENTO  
BAJA**

En los últimos coletazos de la campaña agrícola 2008/2009, el pimiento es una hortaliza más que ha visto mermado su precio. A penas quedan kilos sobre todo en los California que no superan los 20 céntimos de euro. El mejor, el morrón rojo que roza los 50 céntimos de comienzo.

**JUDÍA  
BAJA**

El producto que mejor cotizaciones está registrando, pero, de todas formas, también ha bajado sus precios en el último mes. El mejor tipo es la stryke que supera el euro, mientras que le sigue la perona semi que roza los 95 céntimos. Por su parte, la perona larga y la roja se acercan a los 80 céntimos de euro.

## OPINIÓN

## Concentración: Sí. HORTYFRUTA: ¿Qué hace?

■ José Anrtonio Gutiérrez



A lo largo del mes de mayo se han producido dos noticias relacionadas con la concentración de la oferta. La primera de ellas es la salida de Ejidomar de "Unica Group" y la segunda es el acuerdo al que han llegado Murgiverde, Geosur y Campovícar. La primera de ellas no la entiendo. Cuando la comercialización en Almería camina hacia grandes concentraciones con ayuda de la Administración, Ejidomar no lo ve claro y se desmarca. Cada uno hace con sus intereses lo que le viene en gana, pero aún así no me imagino a una empresa como ésta con grandes entidades que comercializan cientos de millones de kilos subsistiendo por sí sola ante el empuje, cada vez más creciente, de las multinacionales. Cada cual debe ser consciente de sus decisiones y saber por qué las toma, y lo más importante, hacerse responsable de ellas.

No tengo ninguna duda de que la salida de Ejidomar no va a empañar en lo más mínimo el camino emprendido por "Unica Group", simple y llanamente porque no queda otro. Dicho de otra forma, el futuro de la comercialización se acerca más a grandes superficies comerciales que a mercadillos de barrio.

La segunda de las noticias me parece excelente. Es lo que se debe hacer. Bien hecho, claro. Es el camino. La unión de Murgi-

verde, Geosur y Campovícar es plausible y un paso más en la concentración de la comercialización. De esta forma llegaremos tarde o temprano a que con menos voces se llegue a un acuerdo lo antes posible para defender los intereses de todos. Almería no es tan grande como para no alcanzar pactos serios, leales y lícitos que van a beneficiar a todos. Creo firmemente que no va a haber perjudicados en estos procesos de unión y sí muchos beneficiados. No entiendo los temores a las fusiones que muestran algunas empresas.

Creo que en la mayor parte de los casos se debe al miedo de sus dirigentes a perder protagonismo. No me extraña que esto sea así. No hace mucho me aseguraban que había presidentes de comercializadoras que cobran hasta 12 millones de las antiguas pesetas por su cargo, libres de impuestos y gastos a parte, incluso siendo "profesionales" de la gestión que no saben muy bien cómo interpretar un balance de su propia empresa. Si andamos así mal asunto. Pero vuelvo a lo de antes: cada uno hace con su dinero lo que le viene en gana y si sus socios se lo permiten es que debe ser así.

Al hilo de las concentraciones, hace unas semanas leí unas declaraciones del gerente de Coexphal, Juan Colomina Figueredo, en La Voz de Almería en las que

decía que son necesarios cuatro o cinco grupos de comercialización grandes de 70 u 80 millones de kilos, a la vez que el periodista informaba, en esta misma información, que el gerente cumplía 20 años al frente de COEXPHAL. Mi pregunta al respecto, nada más ver la información fue la de ¿por qué a lo largo de esos 20 años no ha conseguido fomentar la concentración de la oferta entre las empresas de su asociación?, ¿no ha estado cerca de sus responsables?, ¿no ha sido capaz de convencerlos? O simplemente estaba más preocupado de crear la vetusta asesoría y calentar el sillón mientras hacía proyectos que se autodestruyen por nacer muertos y sin un sentido claro. En la agricultura de Almería somos muy particulares y nos pasan estas cosas porque las permitimos.

**HORTYFRUTA**

La Interprofesional de las Frutas y Hortalizas de Almería va cada vez peor, y mira que todos los que la integran hacen esfuerzos para disimular su inoperancia. Es lamentable ver cómo una organización interprofesional creada con la expectativa de solucionar los problemas de comercialización de las hortalizas del campo andaluz, poco a poco pierde relevancia, respaldo y no soluciona nada cuando los precios están por los

LA SALIDA DE EJIDOMAR NO VA A SUPONER NINGÚN PROBLEMA EN EL PROYECTO DE UNIÓN DE LAS EMPRESAS DE "UNICA GROUP". MURGIVERDE, CAMPOVICAR Y GEOSUR DEBEN AFIANZAR SUS POSICIONES Y MANTENER INTACTA SU IDEA DE UNIÓN PORQUE ES EL ÚNICO CAMINO.

suelos.

Esta primavera lleva dos semanas muy duras para todos los agricultores de la provincia de Almería. La única medida tomada por Hortyfruta para intentar poner algún remedio es organizar una cata de sandía y melón y asumir como propia la idea de que no se puede hacer nada. Pues vale, tiramos sandías, melones y las hortalizas de la primavera y no molestamos a nadie, no vaya a ser que alguien que vive muy bien en otro puesto creado con cargo al pepino y el pimiento se enfade. Parece que es mejor no molestar a ningún gerente o responsable, que intentar dar salida a la crisis de precios de las hortalizas de 15.000 familias de agricultores. Hortyfruta se parece cada vez más a aquella Mesa Hortofrutícola que no llegó nunca a hacer nada, que a una Interprofesional capaz de aportar luz cuando el horizonte se ensombrece por los problemas. Ahora hay muchos que dicen que HORTYFRUTA no sirve para nada o que puede hacer bastante poco. Si eso es así, ¿dónde están ahora los que vendían este proyecto como la gran salvación? Sospecho que en otro proyecto. Por cierto, es preferible que se jordan 15.000 familias antes de que alguien dimita por incompetente, a fin de cuentas sólo son agricultores. Por cierto, ahora que escribo de HORTYFRUTA, ¡La Lola bien! Vale. Gracias.

...Y que todavía haya presidentes que quieran esconder a la prensa reuniones de agricultores donde participan 400 en un hotel. ¡Pues sí que tenía que ser hábil quien lo consiguiera! ¡Qué pena que algunos responsables de este campo sigan pensando así!

Consejero Delegado de Comunicación e Información Agraria, S.L.: José Antonio Gutiérrez Escobar  
Edita: Comunicación e Información Agraria, S.L.

Coordinación general: Verónica Bono Casas.  
Departamento Comercial y Publicidad: Noelia Blanco Alchapar

Teléfonos 950 57 13 46 y 666 33 52 66. Fax: 950 57 21 46. E-mail: publi@fhalmeria.es - comercial@fhalmeria.com

Dirección: Paseo de Las Lomas, 157 - bajo. 04700 EL EJIDO (Almería).

Imprime: García Impresores, S.L.

Dép. Legal: AL-2839-2007 - ISSN 1889-4836

Coordinación de Redacción: José Esteban Ruiz Alvarez. Redacción: Elena Sánchez García, Isabel Fernández González, Rafael Villegas Alarcón. Fotografía: Archivo Comunicación e Información Agraria, S.L. (CIA).

Email: fhalmeria@fhalmeria.com - info@fhalmeria.com - redactor1@fhalmeria.com -

redactor2@fhalmeria.com - redactor3@fhalmeria.com

Portal web: www.fhalmeria.com - www.periodicoagricola.com - www.fhalmeria.es

Dirección: Paseo de Las Lomas, 157 - bajo. 04700 EL EJIDO (Almería). Telfs: 950 57 13 46 y 628 08 02 60.

## ADAPTACIÓN AL CAMPO ALMERIENSE

# Velero y Dársena acogen a la fauna auxiliar desde el inicio del cultivo

LOS RESULTADOS DE LOS ENSAYOS AVALAN SU IDEAL ADAPTACIÓN AL CONTROL BIOLÓGICO ADEMÁS DE SU ALTA PRODUCTIVIDAD EN EL CAMPO ALMERIENSE

■ José Esteban Ruiz

Las principales apuestas para la próxima campaña son Velero y Dársena, dos variedades tipo California que responden a la perfección a tratamientos de control biológico contra plagas, su principal baza. Además, en estas variedades se obtiene una gran producción durante todo el ciclo, aportando rentabilidad a la explotación agraria.

Velero, como explican en Seminis, "es una variedad que se adapta al cultivo integrado, con unos resultados que superan a los obtenidos sometiéndolo a tratamientos químicos", apunta Julio López, técnico de Desarrollo de Pimiento de Seminis. Al respecto, el especialista confirma con los ensayos realizados, el buen comportamiento de la planta que no se ve afectada por el estrés del control químico. "Vimos que funcionaba a la perfección obteniendo una gran producción, muy precoz y de gran dureza, justo las tres condiciones que buscábamos para cultivo temprano", subraya López. Además, Velero evidencia un buen



■ Además de su adaptación al control biológico, Velero destaca por su productividad.

color y cuenta con todas las resistencias a enfermedades. Su puesta en el mercado pronto contó con la aceptación del campo ya que "la demanda fue extraordinaria, vendimos toda

la semilla de la que disponíamos y esta campaña también está teniendo una buena aceptación", concluye el técnico de Desarrollo de Pimiento de Seminis.

El agricultor recolecta frutos de calibre G y doble GG, de pared gruesa y firme. Muy uniformes tanto en tamaño como en forma y excelente color tanto en verde como en rojo en la

## Italíssimo, un pimiento de recolección en rojo y verde

■ J. E. R.

La novedad de Seminis en pimientos tipo dulce italiano es Italíssimo. Una variedad que destaca por la posibilidad que ofrece para recolección tanto en verde como en rojo, gracias a sus grados brix. Seminis aconseja su elección para ciclos tardíos por sus características. Su planta evoluciona de manera equilibrada con mucho vigor y presenta una estructura abierta. Durante todo el cultivo tiene un buen cuajado, sobre todo, se adapta bien a bajas temperaturas. Sus frutos son grandes, entre 22 y 24 centímetros, firmes y de pared fina. Para ciclos más tempranos, Seminis ofrece Italverde, un pimiento italiano dulce, con un fruto grande de forma cónica alargada y recta que recuerda al tradicional. La planta tiene un vigor medio, estructura abierta y entrenudo medio. Tanto Italíssimo como Italverde son variedades muy productivas que se adaptan al control biológico.

maduración.

Por otra parte, para ciclo tardío en invernaderos de la provincia, Seminis ha desarrollado Dársena, una variedad con la que se obtienen unos frutos similares a Velero, de calibre G y GG, de un verde oscuro y un atractivo rojo, sólo se diferencian en su forma ya que Velero presenta una forma más cuadrada, mientras que Dársena tiende a la forma trapezoidal. Además, se asemejan en todos los demás aspectos del desarrollo del cultivo.

Dársena es una variedad de California para ciclo más tardío que desarrolla una planta muy precoz. Esta característica genera producción en menor tiempo que otras variedades similares. El agricultor empieza a recolectar frutos antes, lo que favorece que la planta produzca más. Es una ventaja de esta variedad frente a otras tardías. El especialista de Seminis, asevera que "lo mejor de Dársena es que tiene un buen desarrollo de planta, cuaja bien con bajas temperaturas.

## Luzón y Maxol, temprano y tardío en los invernaderos de Almería

En California amarillo, Seminis incluye en su oferta para la próxima campaña tres variedades contrastadas, Luzón, Delsol y Maxol. La novedad que presentan este año es Maxol, un pimiento muy completo que se adapta muy bien a cultivos de ciclo medio y tardío en el invernadero de Almería. Se caracteriza por su vigor y estructura abierta, con buena cobertura foliar. Además, presenta buen cuajado durante todo el proceso productivo y es capaz de obtener frutos adaptándose a condiciones climatológicas de frío. Su floración

continuada le permite adaptarse con mayor facilidad al control integrado. Ligeramente alargados y de forma cuadrada, sus frutos de calibre G, evidencian una excelente firmeza, uniformidad en todo el ciclo. Seminis lo recomienda para plantaciones de agosto.

Para aquellos agricultores que opten por un ciclo temprano, esta casa de semillas aconseja Luzón, una variedad híbrida al igual que Maxol. Desarrolla una planta de vigor medio, equilibrada, de entrenudo corto. Cuenta con una estructura abierta. Sus



■ Maxol se aconseja para ciclos de cultivo medios y tardíos.

frutos son de calibre G y GG, de pared gruesa, firmes y muy uniformes en cuanto a tamaño, forma y con un excelente color tanto en verde como en amarillo. Además,

predomina los cuatro cascos y su forma cuadrada.

Otro de los Californias amarillos que ofrece Seminis es Delsol, ideal para ciclo medio.

Pimientos California

Seminis®

Velero

Traíña

Dársena

Aifos

Velero y Traíña para temprano, Dársena y Aifos para cultivos medio-tardío, es la gama de pimientos california de Seminis que esta campaña te llevará lejos. Son las variedades que destacan sobre todo por su gran calidad, su productividad y su máximo nivel de resistencias.

Elige la gama que te llevará lejos.

© 2009 Monsanto Agricultura España S.L. All rights reserved.

A division of MONSANTO



# Noticias

## DIVERSIFICACIÓN EN EL CULTIVO

# Expertos en frutos secos investigan variedades más productivas en zonas con escasez de agua

COMO HACE MÁS DE UNA DÉCADA EN ALMERÍA, ALMERIPLANT REÚNE AL SECTOR DE FRUTOS SECOS DURANTE UNAS JORNADAS TÉCNICAS

■ José Esteban Ruiz

Almeriplant, como manda la tradición iniciada hace ahora más de una década, volvió a organizar en la provincia unas jornadas técnicas sobre el cultivo del almendro. Una cita que reunió durante una mañana al 70% del sector productor y comercializador a nivel nacional, como subrayó el responsable de Almeriplant, José Antonio Santorromán. Esta empresa almeriense se ha convertido en una referencia en la producción de planta de almendro a nivel nacional. Aunque el objetivo último podría ser llegar a competir con países productores de almendra tan importantes como Estados Unidos o Australia, zonas en las que se logra una productividad superior al 40% gracias a las condiciones en las que se desarrollan los cultivos, esta meta, en el cultivo de almendro queda lejos y los retos de los investigadores se centran en la obtención de variedades más productivas, pero dejando el listón más bajo del que marcan estas potencias productoras de este fruto seco. Centros de investigación referentes en la materia como el CITA de Aragón, el IRTA de Cataluña o el IFAPA andaluz, mostraron sus avances en las jornadas.

Los expertos expusieron sus ensayos. Tres principales preocupaciones centran el trabajo de los investigadores con el objetivo de poner en el mercado, al servicio del agricultor variedades que se adapten a zonas rurales con dificultades climatológicas y limitaciones de agua para riego.

La floración tardía es el rompedero de cabeza de estos profesionales. Variedades que prolonguen más allá de los primeros días de marzo su plena floración, para evitar las heladas típicas de la época, pero a su vez, cuenten



■ Ponentes y responsables de la organización de las jornadas técnicas del cultivo del almendro. / FHALMERIA



■ Uno de los participantes expone los resultados de los últimos estudios realizados. / FHALMERIA

con resultados ante un déficit de riego, sean productivas y, como dato de calidad -hasta ahora tomando la referencia física por los expertos- cuenten con cualidades "químicas", como señaló Rafael Socías i Company, ingeniero agrónomo del CITA de Aragón, beneficiosas para la salud o en su caso especiales para un determinado uso. En este sentido, en este centro han puesto interés en la cantidad de ácido oléico,

materia grasa o tocoferoles que presentan las distintas variedades.

En este marco, desde el IFAPA, y con la presencia de su presidente, Javier de las Nieves y el delegado provincial de Agricultura y Pesca, Juan Deus, se presentó la última publicación del instituto andaluz sobre el cultivo del almendro. El coordinador del estudio, Octavio Arquero, investigador del centro IFAPA Ala-

meda del Obispo de Córdoba explicó que al aumentar la intensidad de la poda se aumenta el grado de ramificación y que en muchos casos se consigue mejor estructura de árbol con una poda corta que con una poda larga.

Sobre el libro, De las Nieves aseguró que "pretenden difundir las posibilidades que tiene el tipo de poda que se puede llevar a cabo con los almendros y también, las variedades que mejor se

adaptan al terreno". Por su parte, el delegado provincial, Juan Deus puso de manifiesto la labor que realiza el cultivo del almendro, "en el mantenimiento de las zonas que están sometidas a una gran erosión gracias a que el almendro es un árbol muy duro". Además, añadió, "forma parte de una agricultura tradicional en el Norte de la provincia que contribuye al asentamiento de la población en las zonas rurales que es uno de los objetivos que persigue el Plan de Desarrollo Rural".

## HOMENAJE

La jornada técnica de almendro ha contado con ponencias técnicas del máximo nivel a cargo de investigadores de instituciones públicas de Cataluña, Aragón y Andalucía. Durante el almuerzo posterior a las ponencias se ha rendido un homenaje a Domingo Agarrado Porrúa, funcionario de la Consejería de Agricultura recientemente jubilado y que fue durante veinte años responsable de los Planes de Reestructuración del almendro en la comunidad autónoma.

## BALANCE

# Las dificultades climáticas marcan la campaña de la planta ornamental

LA BAJA TEMPERATURA HA RETRASADO LA PRODUCCIÓN Y UNIDO A LA SITUACIÓN GENERAL DE CRISIS HA CAMBIADO LAS PREVISIONES

■ José Esteban Ruiz

La planta ornamental al igual que los cultivos hortícolas de la provincia, han notado las condiciones meteorológicas adversas acontecidas el pasado invierno. El frío ha hecho mella en la producción. “El duro invierno en cuanto a temperaturas para la planta de producción en la comarca del poniente ha sufrido retrasos”, subraya Jorge Solís, gerente de Solisplant. Esta adversidad ha trastocado por completo los calendarios de ventas, o al menos los ha modificado de algún modo.

La situación óptima para la venta está llegando en estos momentos, afirma el responsable de Solisplant. Pero quizá se haya producido esta situación tarde, principalmente porque el periodo de comercialización en el que se dan salida a grandes volúmenes de planta a finalizado y, además, la situación económica en Europa es sensible, “aunque lo es mucho más en España”

Estos acontecimientos han generado que productores y comercializadores inicien campañas de oferta de sus productos con la idea de vaciar sus invernaderos. Jorge



■ Las plantas han soportado temperaturas bajas durante gran parte de la campaña. /FHALMERIA



■ Los calendarios de venta se han visto alterados. /FHALMERIA

Solís observa dos consecuencias directas en relación a estas acciones. Por un lado, la cotización de la planta cae porque el productor baja los precios para incentivar la venta. Por otro lado, apunta Jorge Solís, “el productor va a sacar la planta algo más tarde de lo que esperaba, con lo cual rompe sus rotaciones y probablemente arrastremos un retraso en la llegada del producto en el 2010 y por tanto nos encontremos con una situación similar. A pesar de todo, determina el responsable de Solisplant que la campaña, en términos generales, “ha sido buena, porque la expectativa económica en general era mala”.

## CULTIVOS

## El geranio requiere poca agua y mucha luz para vestirse florido gran parte del año

■ J. E. R.

‘Pelargonium zonale’ o como comúnmente se conoce geranio, es una planta muy demandada en esta época del año. Su cultivo requiere de unos cuidados especiales. En primer lugar habría que destacar que es una planta que necesita mucha luz, pero no excesivo calor, por lo que se recomienda que, en climas muy calurosos esté mejor en semi-sombra.

Según una de las webs referentes en planta ornamental como es infojardín.com, se pueden cul-



■ Geranio. /FIRMA

tivar dentro de casa pero es conveniente que esté cerca de una ventana orientada al sur para que reciba mucha luz y sol, para que abunde en ella las flores. Los geranios son frioleros y no resisten las heladas, por lo que requiere protección en invierno. Se aconseja en caso de estar plantado en el jardín, antes de las primeras heladas, extraerlos de la tierra, recortar las raíces y podarlos.

En cuanto al riego, el geranio requiere poca agua, ya que el exceso pudre los tallos. No se debe mojar hojas ni flores al regar, ya

que podrían quemarse con el sol. En primavera y verano aconsejan que se riegue unas dos veces por semana y en otoño una vez. En invierno, si no presenta flores, quiere menos agua aún.

La aportación de abono recomendada es de una vez cada 15 días, además agradece que sea fertilizante líquido para plantas de flor. Por otra parte, los trabajos de poda deben concentrarse al final de invierno o principios de primavera. De esta forma se estimula la emisión de nuevos brotes. Para obtener nuevas plantas se pueden aprovechar los esquejes.

## TECNOLOGÍA

## Desde 2010 los Carros CC llevarán chip gracias a IBM

■ R. V. A.

Desde hace ya varios años el Carro CC de la empresa danesa Container Centralen se ha convertido en el medio de transporte estándar para flores y plantas. No obstante, para evitar las falsificaciones que se han detectado y que, como no podía ser de otra manera, no cumplen los requisitos de calidad del original, IBM ha llegado a un acuerdo con la empresa del país belga.

El compromiso entre ambas empresas consiste en la implantación, a partir del año 2010, de un chip RFID que garantizará la originalidad del carro y, por lo tanto, la seguridad en el transporte de las diferentes flores y plantas vivas.

## EN CIFRAS

Para hacer una idea de cuánto está implantado el Carro CC en la horticultura europea, es suficiente recordar que, a partir de 2010 se etiquetarán con el chip RFID un total de 3.5 millones del mismo. De este modo, está previsto que más de 20.000 clientes de Container Centralen transportarán sus productos garantizando la máxima calidad.

Por otra parte, como han comunicado con una nota las dos empresas implicadas, “además de facilitar la identificación de copias ilegales de carros de flor y planta CC, la tecnología RFID también aportará significantes ahorros de coste y tiempo”. Además, han añadido que “estos ahorros se notarán en toda la cadena de suministro, en todo el sector, que afecta a alrededor de 80.000 usuarios de las unidades de transporte de Container Centralen”.

En la provincia de Almería la totalidad de agricultores de plantas ornamentales y flores trabajan con Carros CC que son, por poner un ejemplo, el equivalente a la marca ‘Euro’ de palés, sin duda la más utilizada a nivel comunitario.

Queda menos de un año, por lo tanto, para que los carros de la empresa Container Centralen circulen con su chip por toda Europa.



# diputación de Almería

por el medioambiente y el desarrollo sostenible

 **tu esfuerzo  
es imprescindible**



DIPUTACIÓN DE ALMERÍA

# Especial tomate

## Líder en producción

✓ Las grandes firmas de semilla presentan al campo almeriense sus novedades con sabor, imagen, productividad y resistencias



**SUPERANDO SUS EXPECTATIVAS**

**CRISEL SEMILLEROS**

**ESPECIALISTAS EN INJERTOS HORTICOLAS**

## EL SECTOR OPINA

## Juan Deus, delegado provincial de Agricultura y Pesca

## “Esta campaña ha ido casi en la misma línea que la anterior”

■ Isabel Fernández

El delegado provincial de Agricultura y Pesca de la Junta, Juan Deus, considera que “esta campaña de tomate ha ido, prácticamente, en la misma línea que la pasada”. Aún así, reconoce que la de este año ha sido “una campaña irregular” y, de hecho, se “se ha producido un descenso en la producción del 12 por ciento”.

El delegado provincial señala que, la climatología adversa, por un lado, y, en determinados momentos de la campaña, la entrada de producto de países terceros, sobre todo Marruecos, han provocado que las cotizaciones de esta hortaliza, mayoritaria en la provincia, no hayan sido siempre las adecuadas. En cualquier caso, Deus afirma que “los precios no han sido tan malos” y, en



■ Juan Deus. / FHALMERÍA

realidad, en general, “la cosa no ha ido tan mal”.

“No podemos decir que la campaña haya sido desastrosa”, afirma y añade que “hay que tener en

cuenta que el sector está muy atomizado y que puede que a unas empresas les haya ido mejor que a otras”. En cualquier caso, el delegado provincial del ramo quiso recordar que en los últimos meses del año pasado y los primeros de este 2009, las cotizaciones de las hortalizas no fueron las adecuadas y eso a pesar de que las bajas temperaturas y un exceso de humedad mermaron la producción de forma considerable.

Ya el año pasado, también por esas mismas fechas, los productores almerienses tuvieron problemas con sus cosechas de to-

mate y, una vez más, el motivo principal que pudo incidir en esas cotizaciones fue la entrada en los mercados de producto de países terceros. En este sentido, desde la Administración andaluza ya decidieron hace unos meses pedir al Gobierno central que exigiera a la Comisión Europea (CE) un aumento de los controles en frontera para, de este modo, “preservar la producción andaluza”, en general, y almeriense, en particular. En esta misma línea, el Ejecutivo nacional planteó la constitución de un comité mixto hispano-marroquí.

## Manuel Galdeano, presidente de COEXPHAL

## “Ahora hay más producto y el tomate está invendible”

■ I. F. G.

El presidente de la Asociación Provincial de Empresarios Cosecheros-Exportadores de Productos Hortofrutícolas de Almería (COEXPHAL), Manuel Galdeano, afirma que “esta campaña ha sido mala” y señala que “lo ha sido porque las bajas temperaturas han mermado la calidad y, además, Marruecos ha metido mu-

cho producto, por lo que los precios han sido desastrosos”.

En este sentido, indica que, a diferencia de otras campañas, este año, los productores comenzaron a “diversificar” sus producciones antes de tiempo y, así, al arrancar el tomate en diciembre o enero, “se puso melón, sandía, berenjena, calabacín, e incluso, más tomate”. Hay que tener en cuenta, señala Galdeano, que “el tomate

es un producto lento y tarda bastante en entrar en producción” y, por ello, “hasta la semana pasada tuvimos buenos precios, sin embargo, han vuelto a caer”.

Teniendo esto en cuenta, lamenta que, ahora mismo, “cuando hemos alcanzado grandes volúmenes de producto”, el tomate “está invendible”. Y es que éstas no son las fechas más propicias para esta hortaliza, entre otras cosas porque ya son otros los países que también están en producción. Entre unos malos precios y otros, sin embargo, hubo un tiempo en el que las cotizaciones de esta hor-



■ Manuel Galdeano. / FHALMERÍA

taliza se recuperaron, aunque no tardó mucho en volver a perder valor en los mercados.

Así las cosas, el presidente de las comercializadoras de la pro-

vincia no duda en afirmar que la 2008/2009 ha sido una campaña “mala”, en general. Mala calidad, poco producto y mal precio son los causantes de la pérdida de renta de los productores de tomate este año.

Por último, y a pesar de que la campaña aún no ha finalizado, el presidente de COEXPHAL no confía, ni mucho menos, en que las pocas semanas que queda se pueda recuperar parte de lo perdido. De este modo, lo único que le queda a los agricultores de Almería es ir planificando su nueva campaña.

## Francisco Vargas, presidente de ASAJA-Almería

## “La rentabilidad de este cultivo ha caído un 30 por ciento”

■ I. F. G.

El presidente de ASAJA-Almería, Francisco Vargas, lamenta que “la rentabilidad del cultivo de tomate ha caído en torno a un 30 por ciento en esta campaña”, contribuyendo, de este modo, a mermar aún más una rentabilidad agraria que, ya de por sí, no es nada esperanzadora.

“Las enfermedades derivadas del exceso de humedad, como el mildiu y la botrytis, más el frío, han provocado un descenso en la producción y, sin embargo, los precios también han sido muy bajos”, explica. Éstos fueron, según señala el máximo responsable de la organización agraria en la provincia, los detonantes para que “los agricultores arrancaran las



■ Francisco Vargas. / FHALMERÍA

plantaciones antes de tiempo”. “Los que habían puesto un cultivo de ciclo largo, al final, lo acabaron arrancando entre diciembre

y enero”, apunta, y añade que, con la intención de recuperar parte de la rentabilidad perdida, “muchos comenzaron a poner ya cultivos de ciclo corto”.

Calabacín, berenjena, melón o sandía se convirtieron, este año más temprano que nunca, en los ‘sustitutos’ del tomate, un cultivo que, por segundo año consecutivo, tuvo que soportar bajas cotizaciones durante los meses en los que, en teoría, Almería debería ser casi la única productora de esta hortaliza. Desde ASAJA-Almería, su presidente vuelve a insis-

tir en la necesidad de controlar las exportaciones de Marruecos a la Unión Europea (UE). El país norteafricano supera una y otra vez, según Vargas, los contingentes establecidos para el tomate que, “no hay que olvidar que es un producto sensible”, y está más que demostrado que la superación del contingente se relaciona directamente con un descenso de las cotizaciones de esta hortaliza en origen. En cualquier caso, la de este año, y más allá de contingentes, “ha sido una campaña muy atípica”, concluye.

## Andrés Góngora, secretario provincial de COAG

## “Los precios fueron desesperantes durante todo el mes de febrero”

■ I. F. G.

“Los precios del tomate fueron desesperantes durante todo el mes de febrero”, lamenta Andrés Góngora, secretario provincial de COAG. A su juicio, “las importaciones de terceros, sobre todo de Marruecos, hacen mucho daño al tomate de Almería” y, de hecho, “este año se han levantado mu-

chos cultivos antes de tiempo”. Góngora recuerda que en los primeros meses de esta campaña, en noviembre y diciembre, las cotizaciones de esta hortaliza no fueron especialmente malas, si bien es cierto que, a medida que avanzaba el tiempo, el valor del tomate en los mercados iba cayendo casi en ‘picado’, llegando, en algunos momentos y en el caso

de algunas variedades, a los 3 céntimos de euro el kilo.

Asimismo, señala que “en marzo y abril parecía que iba a haber una pequeña recuperación de los precios, sin embargo, no fue así”. Para esas fechas, comenzó a haber algo más de producción, aunque los precios siguieron sin satisfacer a los agricultores. En cualquier caso, en estos momentos, sigue habiendo bastante producción, pero ahora Almería ya no está sola en los mercados. De este modo, no se puede olvidar que determinados países europe-



■ Andrés Góngora. / FHALMERÍA

os, clientes habituales de Almería, ya tienen producción propia o, en su caso, están comenzando a importar tomate desde Holan-

da, que vuelve a estar en el mercado. De este modo, queda claro que Almería ya ha perdido gran parte de su cuota de mercado comunitaria y, difícilmente, podrá recuperar todo lo perdido durante el otoño-invierno.

Por último, el secretario provincial de COAG señala que, teniendo en cuenta las dificultades que encuentran los agricultores a la comercialización en ese período, “lo normal sería que Almería moviera su calendario de producción, aunque podría ‘chocar’ con otros intereses”.

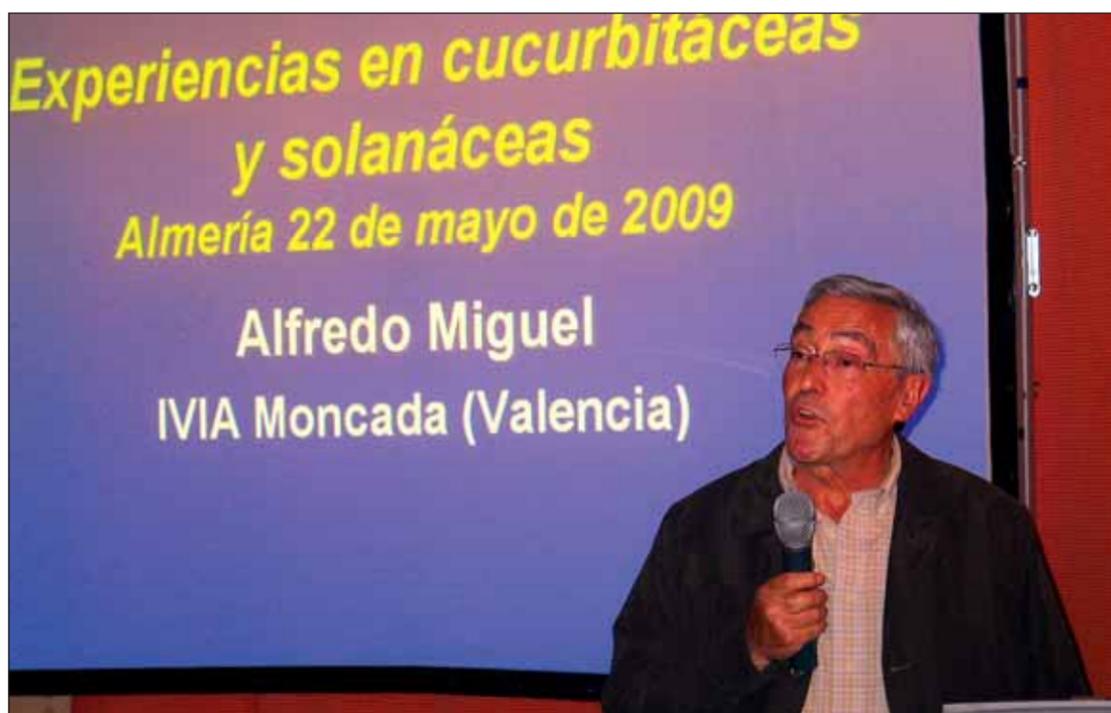
## PORTAINJERTOS

# Expertos buscan nuevos patrones que den más equilibrio a las plantas

EN ESTOS MOMENTOS SE ESTÁ PROBANDO CON MULTIFORT, UN PATRÓN MÁS TOLERANTE A LOS NEMATODOS Y CON UNA VIGOROSIDAD MEDIA

■ Elena Sánchez

Los expertos en portainjertos están estudiando nuevas líneas de investigación para conseguir nuevos patrones que den más equilibrio a las plantas. Así, algunas opciones se presentaron en las jornadas técnicas de injertos que la casa de semillas De Ruiter ha llevado a cabo. En este sentido, Claudio Lang-Lenton, ingeniero jefe de Juliano Bonny Canarias, quien explicó que la última tendencia en investigación es conseguir un equilibrio en la planta para que ésta pueda producir más y mejor durante su ciclo de cultivo. Ante estas palabras, puso de ejemplo a Multifort, un patrón desarrollado por De Ruiter y que aporta una mayor resistencia a los nematodos, además de que tiene un vigor medio, para aquellas variedades de tomate que tienen más floración puedan verse equilibrados con un patrón menos vigoroso. Además, también se ha informa-



■ Alfredo de Miguel durante la presentación de su ponencia en las jornadas sobre injertos. / FHALMERÍA

do que Multifort ya se está comercializando en producción ecológica con resultados positivos para los expertos del sector.

## ENSAYOS

Por otro lado, Alfredo de Miguel, doctor agrónomo e investigador del IVIA-Valencia, ha explicado que los ensayos que se están lle-

vando a cabo en sus laboratorios con otro patrón como es Beaufort, de vigor medio, los resultados que se están viendo es que la producción fue mucho mayor que la obtenida en otoño, donde se empleó la combinación de injerto doble. Ésta, la ventaja que tiene es que produce el aumento del diámetro del tallo, la altura de la planta, así como su producción, pero

el inconveniente es que no aumenta la conductividad hidráulica.

Del mismo modo, los investigadores han coincidido en que actualmente los problemas de suelo que se producen en el cultivo del tomate son tres: titium ó la cinturilla; las hierbas y los nematodos. Por este motivo, se está aconsejando a los agricultores que usen

## Una técnica ya conocida en el sector almeriense

La técnica del injerto cada vez está siendo más empleada por los agricultores, sobre todo en el cultivo del tomate, ya que, prácticamente el 100 por ciento de la producción ya se hace con portainjertos. Como ha comentado Claudio Lang-Lenton, ponente de las jornadas de De Ruiter Semillas, "llevamos alrededor de ocho años trabajando con esta técnica y la verdad es que la evolución que estamos notando es más que positiva. De hecho, el plus que se ve en el cultivo con respecto al que no es injertado se nota bastante". Además, lo más importante en lo que se ha avanzado ha sido en la mayor resistencia a los nematodos, una enfermedad que perjudica mucho a los cultivos, entre otros, del tomate.

esta técnica del injerto, para acabar con las enfermedades de suelo, así como para poder obtener un mayor rendimiento en la producción y contar con una alternativa a los fitosanitarios.

## PRODUCCIÓN

# Las empresas comercializan pie de injertos que se adaptan a las características de cada variedad

■ E. Sánchez

Las empresas de semillas cada vez se adaptan más a las características de cada variedad, y prueba de ellos es que son muchos los pie injertos que están en el mercado y que son demandados por cada agricultor para la hortaliza que cultiva en su invernadero. En este sentido, destacar los patrones que la casa de semillas De Ruiter pone a disposición del productor. Así, en primer lugar se encuentra Maxifort, una variedad de portainjertos de tomate y berenjena que presenta un mayor vigor, así como mayor comportamiento con bajas temperaturas y en condiciones de salinidad alta. Especialmente, es recomendado para usar con variedades de poca vegetación, con poco vigor, poco tamaño y en condiciones de cultivo muy ex-



■ El tomate es el producto con el que más se usa el portainjertos en la provincia. / FHALMERÍA

tremas. Por otro lado, se encuentra Unifort, un portainjerto válido para tomate y berenjena, especialmente indicado para culti-

vos donde se necesite precocidad y vigor medio. Además, es de carácter generativo y precoz y es muy indicado para solucionar pro-

blemas de suelos en ciclos de media duración.

La producción de semilla para portainjertos es una labor que re-

quiere mucho tiempo. Comparada con el desarrollo de nuevas variedades, la producción de portainjertos lleva el doble de tiempo, aún empleando la más moderna maquinaria para la producción de semillas. Por eso, De Ruiter ha presentado una nueva alternativa: la semilla pildorada. Esta semilla tiene el mismo tiempo de germinación y su uniformidad es igualmente alta; además, su excelente facilidad de siembra constituye una gran ventaja en cuanto al tiempo. De hecho, con los portainjertos, el cultivador dispone de 'portas' más vigorosos y productivos para el cultivo de tomate en sustrato o en tierra.

Otros pie injertos que también están dentro de la oferta de la casa de semillas son los conocidos como Beaufort, especialmente indicado donde haya problemas de suelo por su alta tolerancia contra las más frecuentes enfermedades de suelo. Además, induce mayor comportamiento ante el frío. Y por otro lado, está Multifort que proporciona una fruta de mayor calibre y mejor color.

## PROBLEMAS

# El clima invernal adverso ha provocado un descenso de la producción en esta campaña

EL TOMATE COMENZÓ EL AÑO AGRÍCOLA CON EL REGISTRO DE PRECIOS POSITIVOS, AUNQUE EMPEORARON MUCHO A PRINCIPIOS DE ESTE AÑO

■ **Rafa Villegas**

El tomate ha roto su tendencia de aumento de producción de las últimas campañas y debido especialmente a las bajas temperaturas que se registraron en los meses invernales ha disminuido considerablemente en la actual. El clima también ha provocado un incremento de las enfermedades causadas por el exceso de humedad, como son la botrytis y el mildiú. Y es que esta campaña ha sido excepcionalmente lluviosa.

El frío ha afectado, y mucho, a las plantaciones de tomate en invierno, lo que ha provocado un rendimiento productivo muy inferior al habitual. Con respecto a la facturación, depende mucho de los resultados de la campaña de primavera, aunque el sector apunta a que será, de todos modos, inferior a 2007/2008.

La evolución en superficie del tomate en la provincia de Alme-



■ En invierno llegó a helar algunas noches en la comarca del Poniente almeriense. / FHALMERÍA

ría había sido espectacular, sin embargo, en las últimas campañas, todo lo contrario de lo que ha sucedido, y sigue sucediendo, con otros productos como la judía. Todo ello pese a la feroz competencia desleal, con incumplimiento de los contingentes establecidos por la Unión Europea incluido, por parte de pa-

íses terceros como el Reino de Marruecos, principalmente.

Así, se pasó, en superficie de tomate cultivado, de 8.700 hectáreas en la campaña 2003/2004 a un total de 10.250 en la 2007/2008. El incremento más importante tuvo lugar hace cinco campañas, cuando se pasó de 9.100 hectáreas a un total de

9.802. Con respecto a la campaña anterior, la 2007/2008, la peor situación en el tomate se vivió en los dos primeros meses de 2008, cuando Hortyfruta, debido a los bajos precios, decidió suspender las segundas categorías de algunas variedades. Pese a todo, esta hortaliza alcanzó, según los datos oficiales de la De-

legación de Agricultura de la Junta en Almería, un rendimiento medio por metro cuadrado de 5,6924 euros o, en términos de producción, 106.434 kilogramos por hectárea.

## CAMPAÑA 2007/2008

En cuanto al resto de cifras de este producto hortofrutícola referente a la campaña pasada, en las 10.250 hectáreas se produjeron 1.077.809 toneladas. El valor de producción para el agricultor fue de 576.629.000 euros, mientras que el valor final comercializado fue de 819.529.000 euros.

Tras dos campañas en las que los precios no han acompañado a los productores de tomate de la provincia, con suspensión de segundas categorías de algunos tipos en enero, no han sido pocos los que, al igual que ha sucedido con los pimenteros, se han decidido a plantar en primavera otros productos hortofrutícolas. Entre ellos destacan calabacín, berenjena y pepino, además de melón y sandía. Ello ha provocado una gran concentración de producto y una cotización de precios muy baja.

## POCA RENTABILIDAD

## Varios 'tomateros' optan por sembrar calabacín o berenjena en primavera

■ **R. V. A.**

Tras dos campañas en las que el precio de venta del tomate almeriense no ha sido especialmente bueno, muchos productores hortofrutícolas han optado por plantar otras hortalizas en la campaña de primavera.

Entre los productos que más han sembrado los 'tomateros' esta primavera destacan el calabacín, la berenjena, así como el pepino. Con esta situación, se ha producido un ligero aumento de la plantación de sandía y un descenso de la de melón. Además, se ha registrado una mayor concentración de pepino, berenjena y cala-

bacín que ha provocado una concentración de estos productos mucho mayor de la que suele ser habitual por estas fechas.

Con ello, la mayor concentración de estos tres productos, unido a una demanda no demasiado fuerte por parte de los mercados de destino europeos, ha provocado una situación de precios que se acerca a niveles críticos. Así, son muchos los agricultores productores de estas tres hortalizas que han optado por arrancar sus plantaciones. Están resistiendo, principalmente, los que han sembrado estos productos hace menos tiempo.

## COTIZACIONES

## Las organizaciones agrarias están preocupadas por los bajos precios

■ **R. V. A.**

Las organizaciones agrarias coinciden en señalar como "muy negativa" tanto en precios como en facturación la actual campaña 2008/2009 de tomate. Además, como ha explicado el secretario provincial de COAG en Almería, Andrés Góngora, "no son pocos los 'tomateros' que se vieron obligados a arrancar plantaciones que en un principio estaban destinadas a ciclo largo por el daño causado por el frío. Ello ha provocado que hayan tenido que sembrar también en primavera, sin tener tampoco éxito, de momento, en las cotizaciones".

El presidente de ASAJA en Almería, Francisco Vargas, por su parte, cifra en un "30 por ciento" la pérdida de rentabilidad del agricultor esta campaña respec-



■ Reivindicando. / FHALMERÍA

to a la anterior". Ha afirmado, además, que para que un tomate suelto sea rentable debe cotizar a un "mínimo de 70 céntimos y producir por lo menos 15 ki-

los por metro cuadrado". Mientras que el rama debe cotizar a "más de 80 céntimos y producir mínimo 10 kilos".

Góngora, por su parte, ha señalado, además, que "con esta situación han aumentado mucho las plantaciones de tomate en primavera". También no han sido pocos los agricultores que han decidido plantar melón, sandía, calabacín, pepino o berenjena, con la mala suerte de que los precios, una vez más, no están acompañando.

Estos cambios se deben, como ha afirmado Góngora "a una tendencia que va en aumento. Se trata de un cambio del calendario tradicional para evitar la elevada competencia que se produce en invierno. Se está sembrando calabacín, por ejemplo, en mayo, algo nunca visto".

## MÁS RESISTENTES

# Las variedades de Rijk Zwaan aportan la mayor seguridad en el invernadero

SU ALTO GRADO DE RESISTENCIAS PERMITE EN LA LUCHA CONTRA LAS PLAGAS UN BUEN DESARROLLO DEL CONTROL INTEGRADO

■ José Esteban Ruiz

El amplio abanico de resistencias, tanto a los principales virus como a hongos y nematodos distingue a las distintas variedades que ofrece la casa de semillas Rijk Zwaan. El equipo de expertos ha conseguido ofrecer al agricultor una semilla de alta calidad, que además de contar con otros aspectos interesantes en el proceso productivo como el gran volumen de producción que se concentra en sus plantas, la homogeneidad y la buena adaptación al control biológico, gracias a los avances biotecnológicos han logrado semillas muy resistentes a las principales virosis que afectan al campo. En este sentido, Manuel Hernández,

especialista de cultivo de Rijk Zwaan subraya que “nuestro objetivo es ofrecer un producto al agricultor que garantice el éxito de la plantación”.

En un escenario como el que se encuentra Almería en el que el modelo de producción integrada se consolida campaña a campaña, “es muy importante que el productor pueda contar con variedades de estas características”, facilitando la implantación de la fauna auxiliar y el desarrollo del cultivo.

## OFERTA

La oferta de RZ abarca todos los tipos de tomate más cultivados en la provincia. En tipo ensalada, de gran calibre y cuello verde, una de sus novedades es Montenegro RZ (74-669) que se caracteriza por sus frutos de gran atractivo, con un calibre entre G y GG muy homogéneo. Probablemente una de las variedades con mayor conservación y por tanto, una larga vida co-



■ Razymo RZ es una de las variedades más punteras.

mercial. En tipo pera, la casa de semillas ofrece Montalvo RZ (74-152), que resalta por su calibre y firmeza. Es ideal para recolección en suelto, ofreciendo la posibilidad de realizar ciclos largos. Su fruto tiene forma oval y un calibre medio-grande.

Por otra parte, en rojo para suelto, Dyvine RZ. Un tomate muy versátil, de calibre G muy homogéneo durante todo el ciclo que además presenta buen color. Además se caracteriza por su alta precocidad y muy buen cuaje en altas temperaturas.

**Razymo RZ, el más resistente en el campo y en mercados lejanos**

Es una de las variedades más punteras que ofrece esta casa de semillas, asegura Manuel Hernández, especialista en cultivo de tomate. Se trata de un ramo que se caracteriza, además de contar con todas las resistencias a virosis, por su calidad en su fruta. Además resalta por su homogeneidad, tanto en calibre, forma y color, como por su conservación, por su dureza y calidad de piel. Es un tomate ideal para exportación a países lejanos.

Otra de las variedades, en tipo Cherry rama, es Piccota RZ, un tomate “que lo aguanta todo”. Entre sus virtudes destaca que no necesita un manejo especial durante el proceso productivo, no tiende a rajarse y aguanta todas las condiciones adversas.

# Razymo RZ<sup>®</sup>

## Calidad y resistencias

Cuchara Spotted Nematodos

# La mejor calidad en destino



RIJK ZWAAN  
seeds & services

LA SEMILLERA ALMERIENSE AMPLIA SU OFERTA CON NUEVAS VARIETADES EN CASI TODOS LOS TIPOS

## “Semillas Almería” conquista mercado de tomate con el ramo de “Jasón” y la silueta de “Tifón”

EL PRIMERO ES TIPO RAMO Y LA SEGUNDA VARIEDAD ES UN “PERA” QUE SE ABRE CAMINO ENTRE OTROS TOMATES ASENTADOS EN EL MERCADO ALMERIENSE

■ CIA

Semillas Almería, empresa netamente almeriense, sigue extendiendo su gama de semillas. El tomate es una de sus referencias destacadas y por ello han hecho especial énfasis en sus variedades “Jason” y “Tifón”.

El primero de ellos es un tomate tipo ramo de porte indeterminado para cultivo al aire libre o invernadero. Es una planta aireada, vigorosa con buen cuaje tanto en condiciones de calor o frío. Es muy productivo con ramilletes de 8 a 10 frutos homogéneos de M a G,

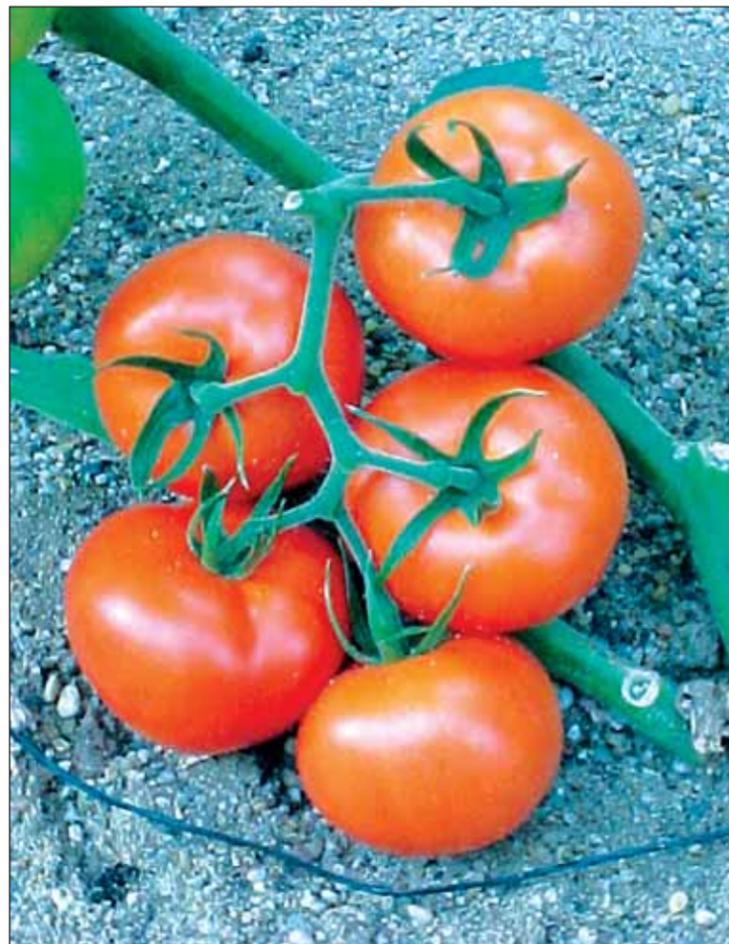
con pesos medios por fruta de 150 a 180 gramos, ideal para recolectar tanto en rama como individualmente. Tiene las siguientes resistencias: Spotted, Tylcv, Tmv, F12, N. Su siembra está prevista del 15 de julio al 15 de septiembre y del 15 de enero al 15 de marzo.

La segunda gran apuesta de Semillas Almería es el tomate tipo pera “Tifón F1”. Es un híbrido de porte indeterminado para cultivo al aire libre o invernadero. Planta aireada con buen cuaje en condiciones de calor como en frío, muy productivo, con calibres gruesos. El peso medio del fruto oscila entre los 160 y 200 gramos. De color verde medio que torna a maduro con un rojo intenso muy llamativo, lo cual permite la recolección tanto en pintón como en

maduro. Tiene las siguientes resistencias: V, Tylcv, Tmv, F12. Su trasplante está previsto entre el 15 de julio y el 15 de septiembre, y del 15 de enero al 15 de marzo.

### TIPO CHERRY

“Rosarito F1” es el cherry por excelencia de Semillas Almería. Es una variedad de entrenudos cortos altamente productiva que tiende a hacer ramos homogéneos en todo su recorrido. El fruto es muy parejo en todo su ciclo, evitando así distintos calibres y diámetros. Este cherry presenta una excelente relación grados brix y acidez que le permite ofrecer un sabor dulce agradable.



■ “ISMAEL F1”, variedad para suelto con frutos de 150 a 180 gramos.

Tiene las siguientes resistencias: Tmv, V, F12, N. Su siembra está prevista del 1 de julio al 30 de septiembre y del 1 de enero al 1 de marzo.

### OTROS TOMATES

Otros tomates también importantes para “Semillas Almería” son: de calibre grueso “Ismael F1”, variedad indeterminada para ciclos largos, para un buen cuaje con bajas temperaturas. Ramos muy homogéneos, de 6 frutos, con calibres G a GG, idóneo para la

exportación. El fruto presenta una gran calidad en todos sus aspectos de sabor, color y forma. Resistencias: TMV, F1,2, V y nemátodos.

“Mistral F1”, tipo pera, es una variedad de porte indeterminado y muy productiva. Presenta entrenudos cortos y un muy buen cuajado. Siembras de septiembre en adelante. Su calidad en dureza y color es muy buena, con una alta resistencia al rajado del fruto. Resistencias: TMV, F12, V y nemátodos.

“Danielito F1”, es una variedad de coctail de porte indeterminado, muy vigorosa con alta tolerancia al “Virus de la Cuchara”. Finalmente este año también estará en el mercado “Neón F1” es una variedad de cherry amarillo y como su propio nombre hace suponer brilla por sí solo.



## Las variedades estrella de Semillas Almería



### “Tifón F1”

Este tipo pera es una de las espectaculares variedades que presenta “Semillas Almería”. Se ha adaptado perfectamente al sistema de producción de Almería gracias a que se ha concebido para que cuaje en condiciones de frío y calor. Los calibres que ofrece lo hacen muy rentables con frutos que llegan a alcanzar los 200 gramos. Finalmente su rojo intenso lo hace muy atractivo una vez que se presenta en el mercado para su venta. Es válido para recolectarlo tanto en pintón como maduro.



### Todos los tomates

La empresa productora de semillas de Almería está completando un amplio catálogo de tomate en el que está incluyendo los tipos y variedades que son más comunes en la agricultura de Almería. No obstante, desde su creación esta empresa también ha producido semilla para otras zonas agrícolas del mundo.

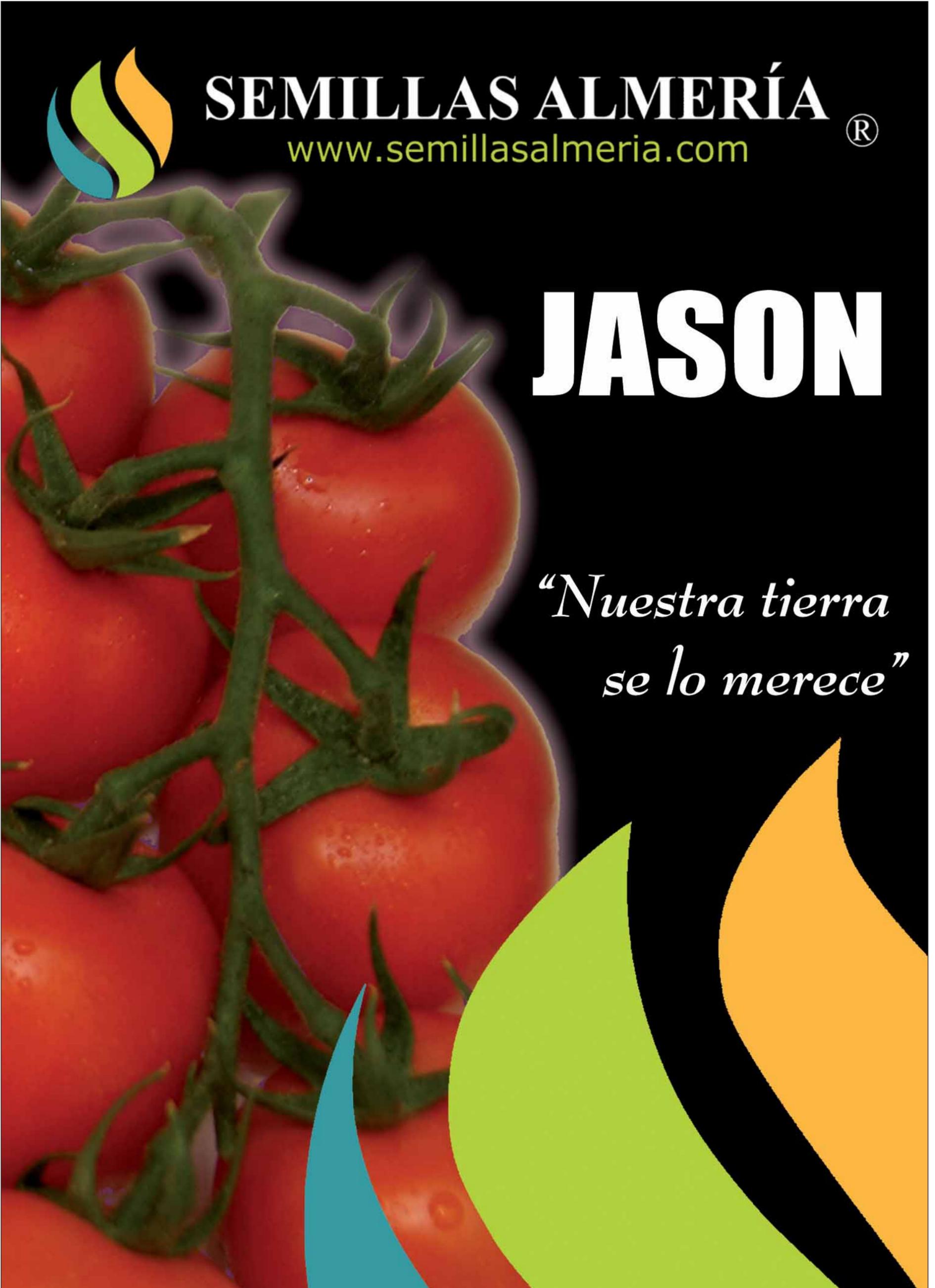
Desde la propia empresa se indica que, dejando a un lado el tomate, se está haciendo lo mismo con otras semillas muy importantes en el contexto almeriense.



**SEMILLAS ALMERÍA** <sup>®</sup>  
[www.semillasalmeria.com](http://www.semillasalmeria.com)

# JASON

*“Nuestra tierra  
se lo merece”*



## EXPORTACIONES A LA UE

## El país teutón, Francia y Holanda suman la mitad de la demanda de la Unión



■ Es muy importante, por ello, estar en Fruit Logística. / FHALMERÍA

■ R. V. A.

Pese al considerable aumento de la demanda de productos hortofrutícolas de la provincia de Almería por parte de los diferentes países del Este del Viejo Continente europeo, de momento siguen siendo los más occidentales los principales clientes.

Así, sólo entre Alemania, Francia y los Países Bajos suman más de la mitad del tomate almeriense importado por la Unión Europea (UE). Y es que, de los diez clientes más fieles en este producto de Almería, ocho están enclavados en la parte más occidental de la Unión.

Además de Alemania, Francia y los Países Bajos, también son significativos los kilogramos de este producto que se exportaron desde la provincia almeriense a otros países de la zona Oeste de la UE, como son el Reino Unido, Italia, Portugal, Bélgica y Suecia.

Ya con menor peso para las exportaciones almerienses de esta hortaliza figuran otros países de la misma zona geográfica, como son Austria, Dinamarca, Escocia, Finlandia, así como Grecia o Irlanda.

Pese a la elevada competencia con países terceros Almería sigue siendo, se espera que por muchos años, la verdadera huerta de Europa.

## FUERA DE EUROPA

## Estados Unidos y Canadá son los clientes de ultramar

■ R. V. A.

Aunque tan sólo supusieron en la pasada campaña, según los datos oficiales de las empresas asociadas a COEXPHAL, una mínima parte del total de tomate importado, fuera de Europa y la Unión Europea, correspondió a dos países de ultramar, como son, por orden de importancia, Canadá y los Estados Unidos.

Concretamente, de la provincia de Almería se exportaron un total de 1.131.830 kilogramos de tomate fuera de las fronteras del Viejo Con-



■ Tomates. / FHALMERÍA

tinente europeo. 750.484 los adquirió Canadá y 74.380 Estados Unidos.

## MERCADOS DE DESTINO

## Alemania se consolida como líder absoluto en importación de tomate de la provincia



■ Dos camiones cargan en una comercializadora de El Ejido con destino a Alemania. / FHALMERÍA

LA UNIÓN EUROPEA ES, SIN DUDA, EL PRINCIPAL COMPRADOR DE ESTE PRODUCTO, AUNQUE LOS PAÍSES DEL ESTE AUMENTAN SU PESO

■ Rafa Villegas

Como sucede con la inmensa mayoría de productos hortofrutícolas del campo almeriense, Alemania es también el líder indiscutible en importación de tomate de la provincia. Como muestra, según los datos oficiales de la Asociación Provincial de Empresarios Cosecheros-Exportadores de Productos Hortofrutícolas de Almería (COEXPHAL), que aglutina a buena parte de las cooperativas comercializadoras de Almería, el país teutón demandó un total de 70.509.381 de kilos de tomate en la pasada campaña 2007/2008.

Además de la confianza que deposita Alemania en los productos almerienses, cabe recordar que es el país más poblado de la Unión Europea, con una cifra que supera ya los 82 millones de habitantes

Con más de 13 millones de kilos menos que el país alemán se colocó en segunda posición en importancia para la exportación de tomate de la provincia Francia,

concretamente con 57.530.790 de kilogramos importados durante la pasada campaña, seguida por los Países Bajos, que importó un total de 40.051.789 kilos de este producto hortofrutícola.

En definitiva, la gran mayoría del tomate almeriense se destina a la Unión Europea y, concretamente, entre Alemania, Francia y Holanda suman 168.091.960 kilos de los 294.453.897 que suma el total de la UE. Los 126.361.937 kilos restantes los reparten, por orden de importancia, Polonia, Reino Unido, Italia, República Checa, así como Portugal, Bélgica-Luxemburgo, además de, en menor medida, otros países como Bulgaria, Dinamarca, Escocia, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Grecia, Hungría o Rumanía, entre otros.

Con respecto a las importaciones de tomate de países europeos no pertenecientes a la UE, en total, en la campaña pasada, sumaron 9.365.505 kilogramos. Destaca Suiza con algo más de cinco millones de kilos, así como Rusia con 2.387.186 y Noruega con 1.311.522. De las exportaciones de este producto hortícola al resto del mundo, destaca Canadá, que adquirió en el ejercicio agrícola pasado 750.484 kilos, así como Estados Unidos con 74.380. Así, en total se exportaron fuera

de las fronteras españolas 304.951.232 kilogramos. No obstante, el mercado nacional sigue siendo el principal consumidor del tomate almeriense, con 358.659.220 kilos adquiridos.

## PAÍSES DEL ESTE

Pese a que la mayoría del tomate que se exportó de Almería fuera de las fronteras españolas tuvo como destino la parte más occidental del Viejo Continente europeo, lo cierto es que, sobre todo a raíz de la entrada en la Unión Europea de varios países de la zona más oriental, los estados del Este cada vez demandan más fruta y verdura de la provincia.

El país del Este que lidera las importaciones de tomate almeriense es, sin lugar a dudas, Polonia. Es un mercado de destino que cada vez demanda más producción de la provincia y que cuenta, además, con una población muy similar a la española, concretamente 38 millones y medio de habitantes. Este país importó la pasada campaña unos 30 millones y medio de tomate local. A mayor distancia en importancia siguen a Polonia la República Checa, así como Eslovaquia, Lituania, Letonia, Estonia, Rumanía, Bulgaria, así como Eslovenia, entre otros.

EL TOMATE DE HAZERA FUE LIDER DE PRODUCCIÓN DURANTE MUCHOS AÑOS EN ALMERIA

# La lucha integrada relanza el protagonismo de "Daniela" en el campo almeriense

ESTA VARIEDAD, QUE LLEGA A TENER UNA PRODUCTIVIDAD DE 24 KILOS POR METRO CUADRADO, HA CUMPLIDO 20 AÑOS EN LA AGRICULTURA DE LA PROVINCIA

■ CIA

El tomate "Daniela" cumple veinte años en el campo almeriense y es posiblemente la hortaliza que más ingresos ha generado a los agricultores de la provincia. Esta variedad irrumpió en una época de progreso y crecimiento donde se le empezaba a prestar mucha atención a la calidad de las hortalizas desde muy diversos puntos de vista y factores. "Daniela" se podía cosechar en las condiciones que se creía más oportunas



■ Los "Daniela" tienen una excelente textura interior.

para la venta ya que se contaba con frutas y hortalizas durante todo el año.

Un hecho altamente significativo para que esta variedad irrumpiera con tanta fuerza en el mer-

cado de la semilla fue su alta producción hasta el momento desconocida: 20-24 kilos por metro cuadrado. El producto recolectado se presentaba en almacenes de exportación y alhóndigas de subas-



■ El aspecto ha hecho de este tomate un modelo.

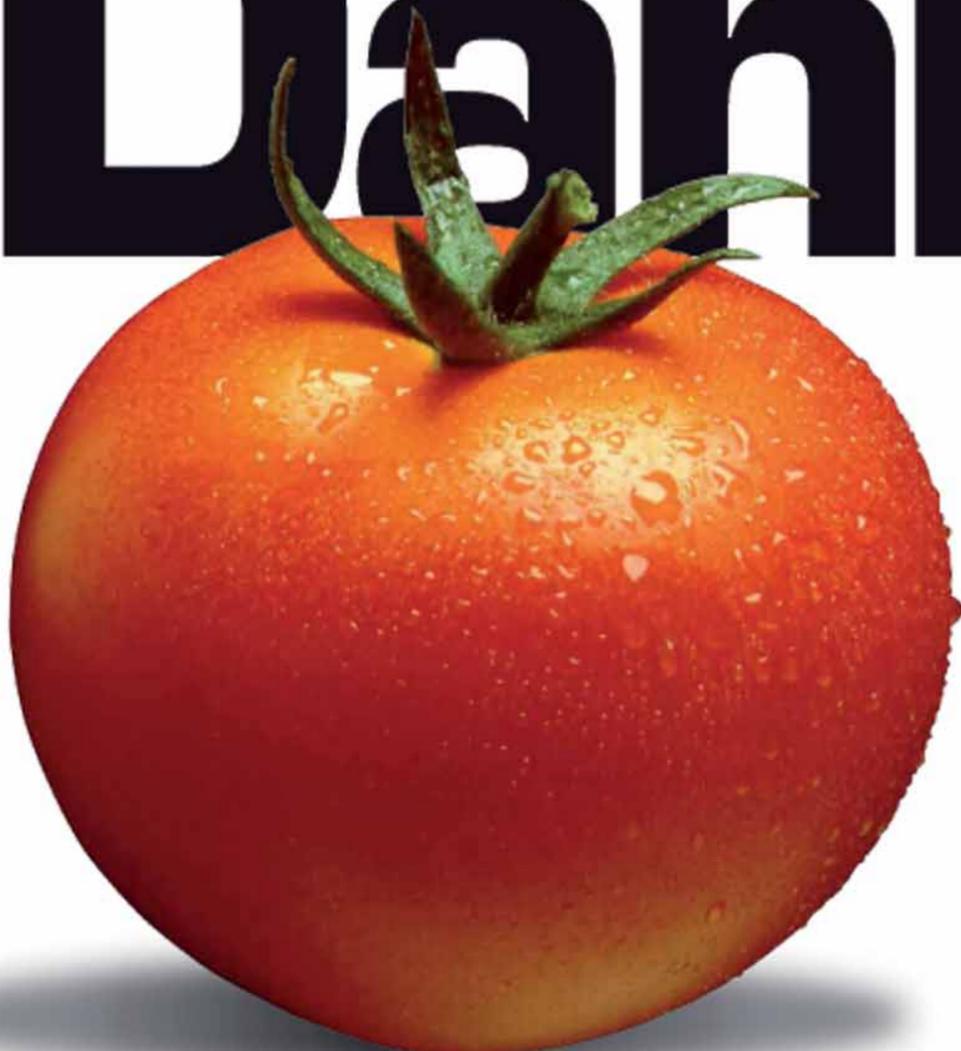
ta diaria en perfectas condiciones para su aceptación por parte de exportadores y consumidores finales.

Con "Daniela" se aseguró la presencia de los tomates españoles en los mercados europeos. Esto provocó una mayor rentabilidad para los agricultores.

Nada ni nadie pudo parar la hegemonía y liderazgo de la variedad de Hazera España hasta que aparecieron los primeros proble-

mas con los virus. Pero gracias a la lucha integrada y la desaparición paulatina de algunos virus, ha hecho que Hazera relance el protagonismo de "Daniela" ya que el campo estará más limpio y los insectos auxiliares pueden colaborar de forma muy efectiva y directa en el manejo de variedades tradicionales para recuperar la producción, calidad y rentabilidad de esta excelente variedad de tomate "Daniela".

# Daniela



## Siempre rentable



Hazera España

## EMPRESAS

## El 98 por ciento de las comercializadoras tienen el tomate en su oferta hortícola

TANTO LA ZONA DE LEVANTE COMO LA DE PONIENTE TRABAJAN CON ESTA HORTALIZA, CUYO VALOR COMERCIALIZADO LLEVA 3 AÑOS CRECIENDO

■ Elena Sánchez

El 98 por ciento de las comercializadoras ubicadas en la provincia almeriense se 'rinden' cada año al mercado del tomate por sus niveles de comercialización así como por el número de países que cada vez más solicitan este producto para sus clientes. Ante esta acción son más de 80 empresas a nivel provincial las que trabajan con este producto que, en cifras generales, ha incrementado su valor comercializado durante las tres últimas campañas. Así, desde 2005/2006, cuando el valor acumulado del producto puesto en el mercado fue de 583.406.000 euros, y hasta la campaña pasada 2007/2008, cuando esta misma cifra se elevó hasta los 819.529.000 euros, la evolución de esta hortaliza fue más que positiva.

En este caso, el aumento del va-

lor del producto puesto en el mercado estuvo directamente relacionado con un incremento de la producción. En cualquier paso, esta cantidad pone de manifiesto que el sector fue capaz de superar la crisis de precios sufrida al inicio de 2008 cuando, en algunos casos, las cotizaciones del tomate ni siquiera llegaban a los 0,03 euros el kilo.

Entre las creaciones más importantes que se han hecho en la provincia y que todavía quedan otras muchas por hacer, sin duda, cabe destacar la que tiene que ver con la Indicación Geográfica Protegida de La Cañada-Níjar, la cual está formada por seis empresas que dedican su principal actividad a la producción de tomate y que son Costa de Níjar, Vega Cañada, Agroponiente Natural Produce, Parque Natural, Casur y Agrupalmería. Entre estas seis entidades, para esta campaña 2008/2009 se prevía controlar y certificar 850 hectáreas de cultivo, sin duda, una cifra que supera barreras para los demás países que se creen preparados a la hora de poder competir contra estas cifras. Sin em-



■ Las empresas de comercialización trabajan cada año con grandes volúmenes de tomate. / FHALMERÍA

bargo, aparte, todas las empresas que trabajan con el tomate lo tienen, sino como el primero de sus productos, lo sitúan como segunda actividad a la hora de enviar a los países europeos. De hecho, a pesar de que la zona de Levante es la más conocida para el cultivo de este producto, en el Poniente almeriense son unas 50 las comercializadoras que también tienen entre su oferta al tomate. De hecho, Ferva se dedica única-

mente a esta hortaliza, que como explica su presidente, José Benavides, "para la campaña actual se espera facturar aproximadamente 30 millones de euros, aunque esta cifra siempre puede variar". Cifra similar al volumen de producción que pretenden cerrar este año, es decir, 30 millones de kilos.

También, Coprohníjar, Costa de Níjar, Del Tomate de Sabor o Tomasol, entre otras de la lista de co-

mercialización, son las entidades que más cantidades de tomate, en todas sus variedades, manipulan a lo largo de la campaña agrícola, ya que sus pedidos se dirigen a varios países de Europa, aunque los principales son Alemania, Francia, y Holanda. Clientes que, además, cada año muestran más la confianza a los agricultores de la provincia por su alto nivel de competencia y calidad dentro de las explotaciones agrarias.

## EXPORTACIÓN

## El mercado cada vez es más exigente con la calidad y seguridad del producto

■ E. S. G.

Los mercados extranjeros cada vez son más exigentes a la hora de hacer un pedido para sus clientes. Por este motivo, los productores y, en general, todo el sector tienen que estar continuamente mejorando diferentes aspectos para poder mantenerse en la primera línea de salida. En los últimos años, países europeos y consumidores demandan productos que estén rozando la perfección y a la hora de comprar lo que más miran es la calidad y el sabor.

En este sentido, son muchas las entidades de la provincia que se han puesto las pilas para innovar y ofrecer al mercado cosas nuevas y mejores que van a permitir al consumidor aumentar sus buenas



■ Licomate. / FHALMERÍA

vibraciones. Un ejemplo, es la creación del Licomate, un tomate con más licopeno de lo habitual y que está cuajando bien en Europa.

## SELLOS

## Certificados de calidad para poder mantener el liderazgo entre los competidores hortofrutícolas



Los certificados de calidad cada vez son más necesarios para poder acreditar la seriedad de una empresa, así como para poder mantener el liderazgo entre los competidores hortofrutícolas no sólo de Europa sino del resto de países que están continuamente luchando con el sector agrícola almeriense. Ante esta acción, hoy día es necesario contar con sellos como UNE-EN-ISO 9001:2000, certificado por DNV; la norma UNE 155.001 (GLOBAL-GAP), certificada por AENOR y demandada en la actualidad por las principales cadenas de supermercados europeos; La certificación, por AENOR, según el protocolo británico GBS (BRC) de seguridad alimentaria o el sello de la Junta de Andalucía, Calidad Certificada.

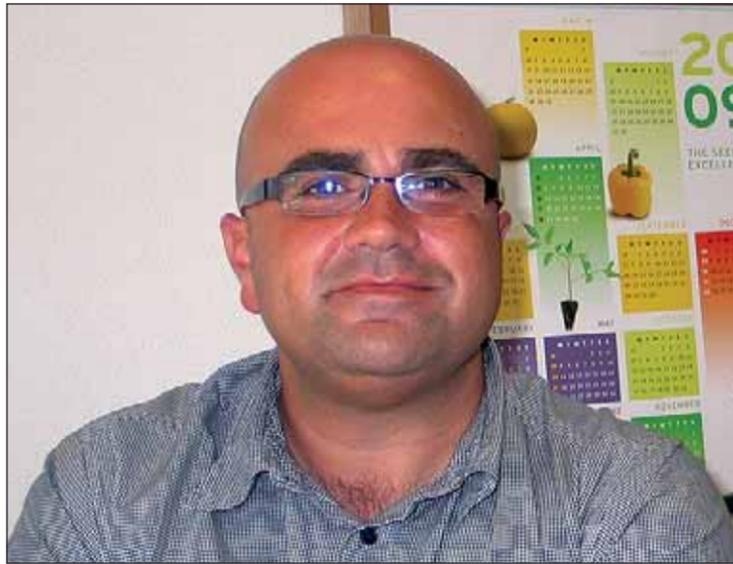
DE RUITER ESTÁ DENTRO DEL GRUPO MONSANTO Y GRACIAS A ELLO DESARROLLA NUEVAS VARIETADES DE FORMA MÁS RÁPIDA

# “Buscamos patrones específicos que cubran las necesidades del agricultor”

■ Elena Sánchez

-Hace poco se realizaron unas jornadas sobre injerto, ¿con qué objetivo?

-El objetivo de las jornadas es informar a todos los clientes y técnicos en general de las novedades que tenemos en los patrones de injerto de tomate principalmente, pero también hablamos de patrones en pimiento y en pepino, es decir, en cucurbitáceas. Habitualmente, desde hace varios años, De Ruiter realiza una serie de charlas y congresos para informar de todas las novedades que van aconteciendo, pero además, este año decidimos invitar a ponentes que hablaran de experiencias en cultivo general de injerto y después experiencias en campo de empresas o técnicos. La idea en general era plantear la técnica del injerto como una de las soluciones a la problemática que le viene ahora al agricultor por la eliminación de la mayor parte de los desinfectantes del suelo, lo que pue-



de significar el aumento de enfermedades. Entonces tendremos que ver distintas técnicas para poder solucionar estos problemas como mejorar la estructura de suelo y siempre haciendo uso de los injertos porque hace que la variedad aguante más tiempo y puedas sacar un rendimiento interesante al cultivo.

-¿Cuáles son las tendencias en las

que están trabajando?

-Ahora trabajamos en buscar patrones de tomate específicos para satisfacer las necesidades de los agricultores en función de la variedad que cada uno quiera cultivar.

-¿Cuáles son los pies de injerto que oferta De Ruiter?

-Contamos con un amplio abani-

**JOSÉ LUIS PÉREZ**  
ESPECIALISTA DE PRODUCTO  
PIE DE INJERTO EN ESPAÑA  
PARA DE RUITER SEMILLAS

co. Por ejemplo, si se quiere tener mucho vigor en la planta, el agricultor debe usar Maxifort, mientras que si necesita un vigor medio debe utilizar el pie conocido como Beaufort. Además, ahora contamos con una nueva generación de patrones con un incremento en la resistencia a nemátodos y que sin perder vigor proporciona un equilibrio entre el desarrollo vegetativo de la planta y la producción. Así, estos nuevos patrones son dos: el primero se llama Multifort, resistente a Fusarium 3, una enfermedad que en España aún no está, pero que en México es bastante grave; el segundo patrón nuevo es Optifort. En este sentido, Multifort está ya comercializándose sobre todo en cultivos ecológicos, mientras que Optifort se encuentra aún en fase de introducción.

-¿Cuál es la variedad de tomate que tienen más novedosa?

-Este año estamos promoviendo Mayoral, tomate para ramo de calibre gordo y lo recomendamos injertado con Maxifort, de todas formas, todas las variedades de tomate se pueden injertar, siempre y cuando ésta lo requiera por las condiciones de suelo, de agua o de enfermedades que tenga el agricultor en su invernadero.

-Hablando de la empresa, ¿qué se puede contar de De Ruiter?

-Es una entidad holandesa que lleva en España desde hace 18 años. Hemos sido una empresa de semillas especializada sólo en cinco productos como son el tomate, pimiento, pepino, melón y berenjena. Es algo importante, porque nosotros hemos querido trabajar siempre en estos cinco productos para especializarnos en ellos. Por ejemplo, en tomate tenemos una gran variedad entre los que destacan el cherry, cherry pera, cocktail de distintos colores; en pimiento tenemos los lamuyos, California, italianos, etc. Además, desde que estamos dentro del grupo Monsanto contamos con una capacidad de poder desarrollar variedades nuevas de forma más rápida por la tecnología que tiene el grupo y creemos que es bastante positivo para nuestra actividad.

# Beaufort Maxifort

la raíz del éxito

**DE RUITER SEMILLAS**  
SEMILLAS HIBRIDAS

[www.es.deruiterseeds.com](http://www.es.deruiterseeds.com)

## LUCHA INTEGRADA

# Este cultivo no ha tenido graves problemas de plagas ni virus durante casi una década

DEBIDO A ELLO, EL USO DE FAUNA AUXILIAR EN TOMATE ESTÁ MENOS EXTENDIDO QUE EN OTROS CULTIVOS DE LA PROVINCIA ALMERIENSE

■ Isabel Fernández

En la última década, aproximadamente, las plagas en el cultivo de tomate no han dado muchos problemas, según afirmó Jan van der Blom, responsable del Departamento de Control de Plagas de COEXPHAL. De hecho, indicó que “ni virus ni plagas han causado grandes problemas en los últimos 10 años y, quizás, sólo en la campaña pasada, con la llegada de la Tuta absoluta, comenzaron a aparecer incidencias”. A pesar de todo, y en los años precedentes, el buen manejo por parte de los agricultores de sus cosechas evitó, por un lado, los posibles problemas de residuos y, por otro, la aparición de plagas en exceso.

En este sentido, van der Blom explicó que, en este cultivo, “siempre se han utilizado medidas preventivas, como pueden ser los buenos cerramientos y la limpieza fuera después de levantar el



■ Apenas el 20 por ciento del tomate de Almería se produce con fauna auxiliar. / FHALMERÍA

cultivo”. Estas prácticas, entre otras muchas, han permitido que, hasta hace relativamente poco tiempo, los tomateros de la provincia no tuvieran especiales problemas con las plagas y, quizás de ahí, que también el desarrollo de la lucha integrada en este cultivo haya ido más despacio. Y es que, mientras en pimiento ya casi el 100 por cien de la superficie se

hace con control integrado, en el caso del tomate, esta cifra apenas representa el 20 ciento.

Con respecto a las plagas concretas que afectan a este cultivo, más allá de la Tuta absoluta, que es prácticamente una recién llegada, las más habituales son la mosca blanca y el vasates. En el caso de éste último, de hecho, en esta campaña, ha sido más su pre-

sencia que en años anteriores, aunque, según afirmaron los técnicos del sector, no ha habido que lamentar pérdidas en las producciones. La mayor incidencia el vasates este año se ha debido, sobre todo, “a la utilización de menos fitosanitarios”, explicó van der Blom, quien añadió que antes, “cuando se trataba con algún químico, aunque fuese indirecta-

mente, también se estaba atacando y acabando con el vasates”.

## LUCHA INTEGRADA

El control integrado de plagas sigue teniendo su mayor escollo en el cultivo de tomate, fundamentalmente, por dos razones. La primera, por sus menores problemas de plagas en la última década y, la segunda, por la propia fisonomía de la planta. La hoja del tomate tiene una serie de tricomas que dificulta el desplazamiento del insecto auxiliar sobre ella. Estos tricomas provocan que el insecto vaya acumulando una serie de residuos en sus patas que, prácticamente, lo inmovilizan y, claro está, le impiden desplazarse de un lugar a otro de la planta y reproducirse adecuadamente.

Hasta el momento, éstos han sido los dos factores fundamentales que han dificultado el avance de la lucha integrada en el cultivo de tomate, sin embargo, poco a poco, se van dando pasos. En cualquier caso, y de momento, el *Nesidiocoris tenuis* se ha mostrado como un enemigo natural lo suficientemente eficaz como para combatir las pocas plagas de este cultivo.

## INVESTIGACIÓN

## IFAPA está desarrollando varios ensayos de eficacia para el control biológico del vasates

■ I. F. G.

El Centro IFAPA de La Mojonera-La Cañada tiene en marcha diversos proyectos de investigación relacionados con la lucha integrada contra las plagas y entre los que destaca una iniciativa denominada ‘Mejora de los programas de lucha biológica contra insectos vectores en horticolas’. Dentro de este proyecto, y según informaron desde el Centro, se están llevando a cabo diversos ensayos de eficacia para el control biológico del vasates del tomate (*Aculops lycopersici*), una plaga que, en estos momentos, supone una gran problemática para el cultivo de tomate bajo abrigo.

Esta plaga, actúa, en primer lugar, atacando al tallo de la planta y, desde ahí, se expande. Los síntomas que produce se caracteri-



■ Técnicos en unas jornadas del Centro. / FHALMERÍA

zan por un bronceado o herrumbre en el tallo que, más tarde, se propagará a las hojas. Hasta el momento, el vasates se controlaba de forma química. Y es que, a la vez que se aplicaban tratamientos para

otras plagas del tomate, éstos también acababan repercutiendo en el vasates, que desaparecía.

Por otro lado, y junto a esta actividad, desde el Centro IFAPA de La Mojonera-La Cañada están lle-

vando a cabo otras acciones también incluidas en este mismo proyecto. Así, por ejemplo, están evaluando la toxicidad de diferentes productos fitosanitarios sobre algunos enemigos naturales, para determinar su compatibilidad de uso en el marco de los programas de producción integrada. Por último, la tercera iniciativa enmarcada en este proyecto, según indicaron desde el Centro, es la búsqueda de especies de parasitoides autóctonas mediante prospecciones en campo, que puedan resultar eficaces en el control biológico de la plaga de la polilla del tomate, la Tuta absoluta, con el objetivo de abordar la problemática que supone esta plaga de reciente introducción.

De este modo, queda claro que el Centro IFAPA trabaja por y para el sector agrícola, ya no sólo de la

provincia almeriense, sino de toda la Comunidad Autónoma, poniendo así su particular grano de arena para que la agricultura de la zona siga siendo un referente a nivel mundial. En este sentido, Javier de las Nieves, presidente de IFAPA, afirmó que “el Centro IFAPA de La Mojonera se ha convertido en referente en materia de lucha integrada” y, de hecho, “ha sido pionero en este tipo de proyectos de investigación”.

De las Nieves señaló que “desde principios de la década de los ‘90, el Centro IFAPA de La Mojonera-La Cañada puso en marcha los primeros proyectos de investigación y puesta a punto de la lucha integrada en diferentes cultivos como tomate, cucurbitáceas, berenjena y judía, financiados tanto por la Junta como por el Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias”. Desde entonces y hasta la actualidad, este Centro, más allá de sus investigaciones en torno a la lucha integrada, también ha desarrollado proyectos más específicos sobre, por ejemplo, el control de mosca blanca.

SOLIDEZ

# El Plantel cuenta con 6,5 hectáreas de semillero al servicio del agricultor

EN SUS NUEVAS INSTALACIONES DE DALÍAS PRODUCEN TAMBIÉN PLANTA PARA LA ZONA DE LA ALPUJARRA DEBIDO A SU MAYOR PROXIMIDAD GEOGRÁFICA

Rafa Villegas

Semilleros El Plantel cuenta con un total de 6,5 hectáreas de superficie al servicio del agricultor, repartidas entre sus instalaciones de La Mojonera, San Agustín y Dalías. La empresa tiene además, como ha explicado su administrador, Manuel Escudero, “una cámara para los injertos específica con control de humedad y temperatura para asegurar las condiciones ideales para cada producto”.

Con respecto al tomate, el semillero realiza injertos de esta hortaliza desde hace ya siete campañas y, como ha explicado



■ El tomate injertado de El Plantel ya alcanza el 70 por ciento del total del tomate.

Escudero, “los tomates injertados ya representan el 70 por ciento del total de este producto en El Plantel”. Y es que, como bien es sabido, el tomate injertado evita todos los hongos y nematodos de suelo y se consigue una mayor producción, gracias a que la planta soporta mucho

mejor la estación invernal que las no injertadas.

En Semilleros El Plantel injertan todas las variedades de tomate, aunque, sin duda, la que se lleva la palma es la de tomate en rama.

Por otra parte, vista la demanda de este producto, Manuel Es-

cuadero ha confirmado que se está produciendo “un descenso de los pedidos, con respecto a la campaña pasada, que oscila entre un 5 y un 7%”. Y es que, como ha explicado el administrador de Semilleros El Plantel, “debido a los bajos precios que han registrado tanto tomate como pi-

miento son varios los agricultores que van a optar por cambiar de producto a otros como el pepino, el calabacín o la berenjena”.

Además, por el mismo motivo, Escudero ha explicado que se prevé “un aumento de agricultores que trasplanten tomate para ciclo corto preferiblemente”.

De las tres instalaciones de Semilleros Plantel la que se encuentra a mayor rendimiento en estas fechas es la de Dalías, debido a que en los municipios de Berja y Dalías los trasplantes de pimiento se realizan, por el clima, antes que en resto de la Comarca del Poniente. Así, son muchos los productores que ya han plantado los lamuyos, que son más tempranos y, a partir de ahora, comienzan las plantaciones de los que hayan optado por los californias. Además, en Dalías también hacen algo de tomate.

Respecto al melón y la sandía, Escudero ha explicado que este año ha habido menos demanda, aunque muy concentrada, por lo que en las últimas semanas ha salido la mayor parte de la producción. Sí han aumentado los trasplantes de tomate, pepino y calabacín tardíos.

**Calidad en la crianza**






**C/ Diagonal, 36**  
**SAN AGUSTÍN**  
**El Ejido (Almería)**  
**Tel: 950 60 20 16**  
**Fax: 950 60 20 17**

**Ctra. Berja, Km 7**  
**DALÍAS (Almería)**  
**Tel/Fax: 950 49 46 37**

**Ctra. Las Norias, 15**  
**LA MOJONERA (Almería)**  
**Tel/Fax: 950 33 01 01**

## ON LINE

## La venta a través de la "red" registra una subida entre los consumidores 'caseros'



■ Página Web principal de la entidad Tomaraf. / FHALMERÍA

### E. Sánchez

La venta a través de la red del tomate Raf se ha visto incrementada entre los consumidores más caseros. El motivo, según ha informado el presidente de Tomaraf, Daniel Aguilera, es que "en el mes de mayo se inicia el descenso de existencias de esta variedad de tomate en los mercados, por lo que los consumidores comienzan a 'echar mano' de las empresas productoras como nosotros". Además, otro de los motivos por los que la venta online ha aumentado en los últimos años es porque "resulta más cómodo para el demandante, no sólo porque el pedido lo compra con hacer un clic con el ratón, sino también porque se lo llevamos hasta casa", añade Aguilera.

### MÁS POPULAR

Del mismo modo, Juan Pablo Seijo, uno de los responsables de la entidad que lleva en marcha desde el pasado mes de enero Soloraf, ha añadido que "cada vez más la gente conoce la venta a través de Internet por diferentes medios con lo que va corriendo la voz a sus conocidos. De hecho, los restaurantes también son grandes clientes para nosotros y nos suelen llamar para solicitarnos un pedido de varios kilos. Por ejemplo, nos han llegado a solicitar en un único

pedido hasta 50 kilos, y nosotros se lo hacemos llegar en apenas 24 horas". Para Seijo, el comprar una caja de Raf se ha convertido también en un modo de regalo, ya que la forma de presentación que tienen los distintos formatos es bastante atractiva para el consumidor final, por lo que esta acción también ha llevado a que el incremento de ventas a través de Internet haya sido notable en los últimos años.

Dentro de lo normal, los diferentes modos de envíos de las empresas suelen ser más o menos parecidos. Por ejemplo, en Soloraf el mínimo de kilos para poder mandar es, según su responsable, "la caja que lleva tres kilos, mientras que el máximo no existe, ya que podemos enviar lo que el cliente nos pida, puesto que contamos con lo que se conoce como pedido a la carta".

Sin embargo, en Tomaraf, la oferta es más específica. Su presidente, Daniel Aguilera, ha comentado que "tenemos formatos de tres, cuatro y medio y nueve kilos. Lo normal es que las familias hagan el pedido de tres kilos, ya que es una cantidad buena para consumir, aunque cuanto más volumen se solicite por parte del cliente, más barato le va a salir el precio final". Con todo ello, la nueva era electrónica también está recabando entre el sector de las frutas y hortalizas.

## COMERCIO



■ Esta variedad de tomate está considerada como una de las más especiales de Almería. / FHALMERÍA

## Las empresas productoras de Raf aumentan su cartera de clientes en toda España

### Elena Sánchez

Las empresas almerienses dedicadas exclusivamente a la producción y venta de tomate Raf han visto incrementada su cartera de clientes nacionales en la campaña 2008/2009. A pesar de que el mercado nacional es el único al que se envía este tipo de tomate considerado como la 'perla de Almería', cada vez son más las cadenas de supermercados, restaurantes, mercados centrales y consumidores particulares que intentan hacerse con 'unos kilos' de dicho producto. En este sentido, Daniel Aguilera, presidente de Tomaraf, ha comentado que "este año hemos contado con nuevos clientes, ya que nos hemos introducido tanto directa como indirectamente en las grandes cadenas de supermercados que existen en nuestro territorio nacional". A su vez, este hecho ha provocado, según Aguilera, que "tengamos que aumentar nuestras fincas y por consiguiente nuestro volumen de producción, ya que si tenemos más clientes, debemos de sacar más kilos en cada campaña para abastecer nuestras demandas". En el caso de Tomaraf se está consi-

guiendo tal confianza por parte del cliente que este año han tenido que aumentar sus producciones en un porcentaje elevado, y como ha asegurado el presidente de la entidad, "las previsiones que ya tenemos para el año que viene son halagüeñas, es decir, que tendremos que seguir ampliando nuestras tierras para conseguir mantener nuestro nombre como hasta ahora".

Sin embargo, ésta no es la única entidad almeriense que ha captado nuevos clientes para la presente campaña, ya que Rey Raf, empresa familiar de la provincia que se ha dedicado desde el principio a la producción de este manjar, y que a través de su responsable comercial, Inmaculada Garrido, ha dado a conocer que "el número de clientes lo hemos vuelto a incrementar una temporada más".

### RESTAURANTES

Cada año "son más restaurantes y particulares que de una forma u otra conocen nuestro producto y se ponen en contacto con nosotros, incluso tenemos clientes que tienen la curiosidad de ver nuestras fincas e instalaciones para cono-

cer realmente el proceso de producción del Raf". Dentro de Rey Raf han explicado que la producción total de este tipo de tomate se reparte de varias formas en los distintos establecimientos nacionales. Por ejemplo, Garrido ha comentado que "la mayor parte del género se envía a los mercados centrales como Mercamadrid, Mercabarna, Mercabilbao, etc., mientras que los kilos que tienen una calidad estándar son los que se pueden comprar en fruterías, supermercados y grandes cadenas como Corte Inglés. Finalmente, está la gama alta de mayor sabor y también más cara que son los que suelen comprar los restaurantes o los clientes particulares". "Lo bueno", comenta, "es que ofrecemos el auténtico tomate Raf, pero adaptado a los diferentes bolsillos".

A nivel menor, pero también necesario, destacar que se encuentran otras entidades como Tomatomaraf o Soloraf, que también han experimentado tanto un aumento en su cartera de clientes como en su volumen de producción en la presente campaña y se espera seguir esta línea en la que viene.

CONSTANCIA

# Semilleros Laimund, líder y pionero en la provincia en injertos de tomate

ESTA CAMPAÑA PREVEN QUE ENTRE EL 70 Y EL 80% DE SUS TOMATES SEAN INJERTADOS, LO QUE SUMA ENTRE SEIS Y SIETE MILLONES DE UNIDADES EN TOTAL

Rafa Villegas

Semilleros Laimund fue pionero en la provincia a la hora de injertar tomate. Concretamente comenzó en el año 1995, aunque anteriormente ya habían injertado pequeñas cantidades. El camino hasta la actualidad en este campo no ha sido fácil pero ha merecido la pena, ya que para este año en la empresa estiman que entre un 70 y un 80% de las plantas de este producto sean injertadas o, lo que es lo mismo, entre 6 y 7 millones de unidades.

Así, todo comenzó hace nueve años con una apuesta firme de Laimund, que adquirió la tecnología adecuada para hacer el



El producto injertado de Laimund tiene mucho éxito.

injerto a través de un proyecto. El responsable técnico de la empresa, Francisco Molina, ha explicado que “las retenciones que

tenían en un principio los agricultores al injerto de tomate consistían en que aún no conocían los resultados en invernadero y

porque supone más del doble de coste que una planta sin injertar”.

Desde Laimund tienen sólo palabras positivas para el injerto. Y es que, como ha explicado, “es un muy buen aliado contra los problemas de suelo y con él se logra una mayor producción, ya que los patrones son más resistentes que las variedades”.

## CADA CAMPAÑA MÁS

Cada año aumenta considerablemente la demanda de tomate injertado en Semilleros Laimund. Además, se espera que lo hará aún más, máxime cuando ahora, a través de las OPFHs también se subvenciona la semilla patrón y no sólo las variedades como sucedía antes.

Así, con un precio más asequible para todos aquellos agricultores que pertenezcan a una OPFH, añadido a los beneficios que ofrecen los tomates injer-

tados, como son una mayor resistencia, mejor productividad, así como plantas más vigorosas en invierno, la tendencia será, como no podía ser de otra manera, seguir aumentando su demanda.

El mayor precio del injertado se justifica, no obstante, con que se utilizan dos plantas en lugar de una, las plantas tienen que permanecer en el semillero entre 45 y 60 días, frente a los 25-35 de una planta ‘normal’, y se necesitan unas instalaciones muy específicas para poder llevar a cabo el injerto. Además, en Semilleros Laimund todo el proceso se lleva a cabo a mano.

Por otra parte, como bien es sabido, se puede injertar cualquier variedad de tomate, pero hay que buscar el patrón adecuado para realizarlo con éxito. La mayor parte de los injertos de tomate que se realizan en las instalaciones del semillero se llevan a cabo entre los días 5 de julio y el 5 de septiembre, por lo que Molina ha confirmado que “aún es demasiado pronto para saber si en la próxima campaña se plantará una cantidad mayor de tomate que en la actual o inferior”. También cabe destacar el auge que está teniendo el injerto en la berenjena.

**Semilleros LAIMUND S.L.**

PLANTAS HORTÍCOLAS ENRAIZADAS EN CEPELLÓN Y PRODUCCIÓN PLANTAS ORNAMENTALES

Gracias a nuestra experiencia de 22 años hemos sido seleccionados para hacer injerto de sandías del ‘Grupo Fashion’.

[www.semilleroslaimund.com](http://www.semilleroslaimund.com)

Especialistas en injerto de tomate, sandía, melón, pepino y berenjena.

Ctra. Berja, km. 1 y Paraje Cuatro Vientos, 42 • Telfs. 950 48 66 11 - 606 98 46 08 • Fax 950 48 66 61 • EL EJIDO  
Autovía del Mediterráneo, salida 471 • Cruce Barranquete con San Isidro • Telf. 950 38 46 41 • ALMERÍA

## COMERCIALIZACIÓN

# Las alhóndigas no escapan de la 'crisis' de esta hortaliza y lamentan su "mala" venta

EL PRESIDENTE DE ECOHAL INDICÓ QUE EL TOMATE "HA ESTADO MUCHO TIEMPO SIN PRECIO" Y DUDÓ DE UNA RECUPERACIÓN

Isabel Fernández

Las alhóndigas de la provincia, como era de esperar, no han sido ajenas a la crisis que ha padecido el tomate almeriense en esta campaña y que llevó a muchos productores a retirar sus plantaciones antes de tiempo. En este sentido, Agustín Peñín, presidente de la Asociación Provincial de Alhóndigas (ECOHAL), lamentó que, "con todos los problemas que ha habido, no hemos podido hacer mucho" y, también en su caso, "el tomate ha estado mucho tiempo sin precio".

Y es que durante el último mes de 2008 pero, sobre todo, durante enero y febrero de este año, esta hortaliza ha tenido precios muy



Los precios siguen siendo bajos tras unas semanas de 'descanso'. / FHALMERÍA

por debajo del umbral de la rentabilidad. "El frío ha perjudicado las plantaciones y, en determinados momentos, ha habido mucho producto de Marruecos y, claro está, eso estropea mucho el precio", explicó Peñín.

Asimismo, el presidente de los alhóndiguistas indicó que, tras unas semanas en las que las cotizaciones del tomate parecían recuperarse, "ahora vuelven a estar muy bajas" y, lamentablemente, "todo apunta a que ya, en el final

de campaña, va a ser difícil que los precios se recuperen". En estos momentos, ya han entrado en juego países como Holanda, que tienen producción propia y que, por una mera cuestión de cercanía, están comenzando a abastecer a los

clientes europeos, como pueden ser Alemania o Francia.

## NUEVOS MERCADOS

Ante la imposibilidad de exportar tomate almeriense a estos países comunitarios, desde el sector de la comercialización, para dar salida a los volúmenes de esta hortaliza, están abriendo mercados hacia el Este. Países como Bulgaria o Rumanía se están convirtiendo en estas fechas en clientes de las comercializadoras de la provincia. Asimismo, hay que tener en cuenta que, en los últimos años, los países más al Este del Viejo Continente han ido cobrando importancia para las empresas y, de hecho, poco a poco han ido aumentando los envíos a estos nuevos destinos. El único inconveniente que, en un principio, presentan estos mercados es que, a diferencia de los centroeuropeos, pagan el producto más barato y, por tanto, el valor de la comercialización es menor.

## ASAMBLEAS

## Las empresas conocen en qué punto se encuentran las negociaciones UE-Marruecos

J. E. R.

La Asociación Provincial de Empresarios Cosecheros Exportadores de Productos Hortofrutícolas de Almería, COEXPHAL, reunió a las juntas rectoras de sus empresas asociadas para ofrecerle los detalles sobre la situación en la que se encuentran las negociaciones entre la Unión Europea y Marruecos. Además en dicha cita se analizó la rentabilidad y productividad del sector en esta campaña, según apuntaron desde la asociación.

El gerente de COEXPHAL, Juan Colomina, recientemente presente en Bruselas donde se celebró una reunión entre el sector y el jefe de la Unidad de Relaciones Bilaterales del Directorio General para la Agricultura de la Unión Europea, Aldo Longo, ha manifestado que "la Asociación continuará trabajando para evitar que el sector almeriense se vea perjudicado en el devenir de las negociaciones,

para lo que mantendrá una presión constante ante la Comisión Europea con acciones de distinta índole".

COEXPHAL, representado en la capital belga también por su presidente, Manuel Galdeano, aprovechó la cita para exponer su posición sobre el futuro acuerdo. Así, defendió que "el sector no va a cesar en su empeño de evitar que se le otorguen más concesiones a Marruecos, porque el mercado actual está saturado". Por otro lado, desde la asociación intentan que los agricultores no bajen su guardia ya que "el sector no sólo tiene que competir con Marruecos sino que también entran en juego otros países terceros como Israel, Turquía o Egipto, e incluso comunitarios como Holanda".

En cuanto a la rentabilidad de las explotaciones bajo plástico COEXPHAL ha explicado que, "los agricultores se enfrentan a una continua pérdida de rentabilidad económica".

## MARKETING

## Tomatoman promociona la IGP La Cañada-Níjar en los 'mercados'

Rafa Villegas

La Indicación Geográfica Protegida (IGP) de tomate La Cañada-Níjar ha iniciado una 'gira', junto a su superhéroe Tomatoman, para promocionar su producto en los 'mercados' de Madrid, Barcelona y Zaragoza, así como en las principales fruterías de estas ciudades y que, como han explicado, "se distinguen por contar con frutas y hortalizas delicatessen, entre las que no puede faltar el número uno de los tomates", el suyo.

La 'gira' comenzó el pasado 19 de mayo y la han denominado 'Road Show nacional Tomatoman'. Con esta acción pretenden aumentar su presencia en el mercado nacional.

Paralelamente a estas acciones, como han explicado desde la IGP La Cañada-Níjar, "el Consejo Regulador también estará presente en 20 colegios repartidos entre estas tres ciudades, en los que, conjuntamente



Tomatoman en la capital almeriense.

te con la Asociación '5 al Día' explicará a los escolares la importancia de una alimentación sana y saludable mediante el juego denominado el rosco de la IGP y a los que Tomatoman entregará camisetas y comics".

Asimismo, los escolares de los colegios elegidos de Madrid, Barcelona y Zaragoza, podrán degustar tomates La Cañada-Níjar procedentes de

las siete empresas que actualmente están inscritas en el Consejo Regulador de la Indicación Geográfica Protegida Tomate La Cañada-Níjar, como son Casur SCA, SAT Costa de Níjar, Vega Cañada SA, así como Agroponente Natural Produce SL, Agrupalmería SA, Parque Natural SCA y, finalmente, Coprohníjar SCA.

EN NIJAR

# El agua de la desaladora de Carboneras hará que se diversifiquen los cultivos

LA SALOBRIDAD DEL LIQUIDO ELEMENTO HA HECHO QUE EL TOMATE, MELÓN Y SANDÍA SEAN, POR EL MOMENTO, LOS REYES EN EL CAMPO DE NIJAR

Rafa Villegas

Si se habla de tomate en la provincia de Almería a todos les viene a la cabeza una población. Se trata de Níjar, donde de un total de 4.700 hectáreas de invernadero entre un 65 y un 70 por ciento se cultivan de tomate en otoño. Este porcentaje desciende en primavera con la siembra de otros productos, principalmente melón y sandía.

La salobridad del agua, que no favorece al resto de cultivos, ha sido la causante de que los nijareños se hayan especializado en tomate, melón y sandía. Y es que, un mayor nivel de sal le confiere al tomate un sabor y dureza únicos, muy favorable para que su duración sea mayor y llegue en perfectas condiciones a los diferentes mercados de destino. No obstante, gracias al agua que llegará de la desaladora de Carboneras se espera una diversificación del producto en los invernaderos nijareños. Ya se comprobará la próxima campaña.

Con respecto a la actual campaña hortofrutícola, el concejal de Agricultura del Ayuntamiento de Níjar, José Requena, la ha calificado como "terrible". Y es que, como ha explicado, "los bajos precios han provocado que



La desaladora de Carboneras va a permitir una mayor diversificación de cultivos en Níjar.

muy pocos agricultores lleguen a cubrir ni siquiera los costes de producción".

A diferencia de en otras campañas, pese a la menor producción, por las bajas temperaturas y saltos térmicos del pasado invierno, ésta no ha ido acompañada de una subida de los precios, lo que, unido a la competencia feroz de países terceros que tienen que soportar muchos menos costes de mano de obra y en general ha provocado esa si-

tuación. Por otra parte, esta campaña hay que lamentar la aparición de una plaga muy potente como ha sido y está siendo la de la conocida como Tuta absoluta o polilla del tomate. A ello se le ha unido que, como ha explicado Requena, "los saltos térmicos y la elevada humedad relativa del pasado invierno han provocado la aparición de enfermedades como el mildiu". El concejal lamenta que, sin ser normal, "aún en el mes de mayo existen explotaciones con este problema".

## ECOLÓGICO

Por otra parte, cabe recordar que el municipio nijareño es el líder de toda la provincia almeriense en agricultura ecológica. No obstante el tomate no es precisamente el cultivo que mejor se adapta a este método de lucha contra las plagas.

Tal es el liderazgo de Níjar en explotaciones invernadas que aplican la agricultura ecológica que José Requena ha confirmado que "el 70 por ciento de los invernaderos ecológicos que existen en la provincia de Almería se encuentran ubicados en el municipio nijareño". Por ello, la localidad es el referente ecológico almeriense.

## La llegada de la 'Tuta absoluta' ha incidido muy negativamente en varias producciones de tomate

Aunque la situación de precios ha sido y está siendo pésima en tomate esta campaña, este no ha sido, sin embargo, el único problema con el que han tenido que lidiar los 'tomateros' nijareños en la presente campaña. Y es

que, al aumento de enfermedades causadas por el exceso de humedad, como el mildiu o la botrytis, se ha unido la llegada de una plaga muy dañina. Se trata, concretamente, de la Tuta absoluta o polilla del tomate.

El concejal de Agricultura de Níjar, José Requena, demanda "medidas por parte de las administraciones para solucionar el problema y modernizar las estructuras obsoletas para aumentar la hermetización".

### CONFERENCIA

**Amenzas sobre el Palmeral mediterráneo. Problemas y soluciones contra el picudo rojo.**

A cargo del Doctor Michel Ferry, Director de la Estación Fhoenix de Elche (Alicante).

5 de Junio, a las 19:30h.  
Centro de Artes Escénicas de Níjar

Ayuntamiento de Níjar  
Superándonos.



## FORTALEZA

# Ramiro Arnedo, cien por cien española, oferta una amplia gama de variedades

**PAYME F1 Y PIRATA F1 SON, SIN DUDA, LAS DOS VARIETADES DE TOMATE QUE MÁS DESTACAN DE LA CASA DE SEMILLAS, ADEMÁS DE MORGAN**

■ **Rafa Villegas**

Tras 31 años de presencia en Almería, la casa de semillas Ramiro Arnedo, que es cien por cien española, se ha hecho un importante hueco en el sector agrícola almeriense a base de esfuerzo y tesón, además de ofrecer productos de una calidad más que probada. Prueba de su empeño por crecer en paralelo a la agricultura de la zona es que la empresa ha aumentado hasta 30 empleados su plantilla, así como el capital invertido.

Además, desde hace una campaña y media, Ramiro Arnedo cuenta con una finca de ensayos de siete hectáreas de superficie, totalmente preparadas para continuar apoyando el desarrollo de la agricultura almeriense. La empresa tiene su sede en Calahorra y, dada la importancia de la agricultura de Almería, es aquí donde tienen su delegación

más importante. Como ha explicado José Luis Martínez, de Ramiro Arnedo, la filosofía de la empresa se centra en “poner los medios suficientes para responder a la demanda dinámica e innovadora de Almería, así como adecuarnos a las expectativas de los clientes y responder a la demanda del mercado con buen material”. El lema de la casa de semillas es ‘Calidad y confianza’

## TOMATES RAMIRO

La oferta en tomate de Ramiro Arnedo es amplia y de sobra conocida en el campo almeriense. Para esta campaña, además de productos tan consolidados como el Raf Marmande, entre muchos otros, los agricultores podrán contar con variedades estrella como Pirata F1, Paime F1, San Francisco F1, así como Estremadura F1, el 35718, el 35767 y el portainjertos Morgan.

Pirata F1 es una variedad de planta vigorosa de tallo robusto y entrenudos de longitud media. Sus frutos son de forma redondeada, ligeramente aplanados, muy consistentes y de color rojo intenso. Es ideal tanto para re-



■ José Luis Martínez trabaja en Ramiro Arnedo desde la llegada de ésta a la provincia de Almería.

colecciones en ramo como en suelto y presenta calibres M grande y G. Se recomienda para transplantes de otoño y primavera y ofrece resistencias a ToMV, TSWV, TYLCV, V, F2 y N. Destaca por su sabor.

El Paime F1, por su parte, es una variedad tipo cherry pera que ofrece un fruto muy consistente, muy resistente al rajado y de un peso de unos 28 gramos. Además tiene una excelente conservación y alcanza los 9-10 grados brix. Su planta presenta un vigor alto, de entrenudos medios y porte abierto, de ciclo largo. Es resistente a TmF2 y es un tomate que destaca por su sabor y se adapta a la perfección al invierno.

San Francisco F1, por otra parte, es un tomate cocktail para recolección en ramo y en suelto muy productivo, presenta un muy buen color y es resistente al rajado y al microrajado.

En tipo pera destaca el Estremadura, recomendado para el ciclo corto, para plantaciones entre finales del mes de julio y principios de agosto y que presenta un calibre muy comercial, concretamente de entre 90 y 140 gramos.

Por otra parte, cabe destacar, como novedades importantes, los tomates 35718 y el 35767. El primero de ellos es un tipo intermedio que ofrece calibres G y doble G, además de presen-



■ Los injertos evitan muchas enfermedades de suelo.

tar un buen color, ser resistente y productivo. Además destaca por su resistencia al temido virus de la cuchara. El 35767 es un tomate para calibres gruesos de cuello blanco, recomendado para transplantes durante todo agos-

to y en enero y febrero. Ofrece una buena producción.

Finalmente, el portainjertos Morgan de Ramiro Arnedo aporta vigor y una gran resistencia a las diferentes enfermedades de suelo.

## OTROS PRODUCTOS

### Son líderes en semillas de judía en toda la provincia

■ **R. V. A.**

La oferta de la casa de semillas Ramiro Arnedo es muy amplia y no se reduce sólo al tomate. Por ello cabe destacar su fortaleza en productos como la judía, en el que son líderes a nivel provincial, con una amplia gama de variedades, como Oriente, Estefanía y Jolanda. Además, la empresa tiene un peso muy importante con la lechuga en las zonas productoras por excelencia, como son Pulpí o Murcia, tanto en las variedades ‘Baby’ como en las romanas.

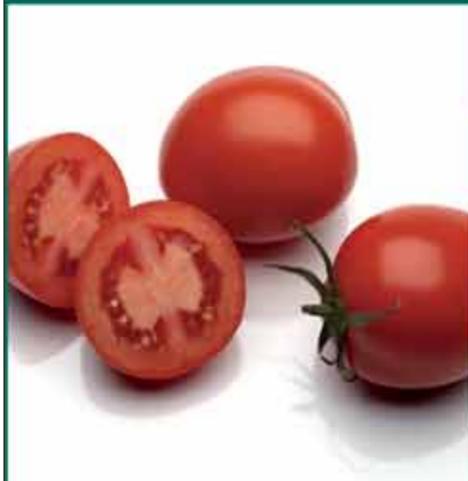
Por otra parte, en pimiento, Ramiro lanza este año una variedad de corto amarillo y una de corto rojo. Se trata, concretamente de Airen y Gracia-

no, respectivamente. La oferta de esta hortaliza la completan los italianos Rigoletto F1 y Vegas F1, que responden perfectamente a la demanda del mercado, entre otros.

En berenjena, Alegría F1 sigue funcionando muy bien por su consistencia y su color negro brillante. Además, desde hace dos años, Ramiro Arnedo oferta también ‘Torpedo’, un portainjertos de berenjena que aporta vigor, mejora el sistema radicular y el funcionamiento de la planta en invierno.

Finalmente, en sandía, la empresa de semillas española oferta una amplia variedad, como Iris F1, Mariola F1 o Mabel F1, además de la Volga F1 amarilla.

# Nuestras novedades en Almería



**TOMATE EXTREMADURA F1**

El pera temprano con resistencia a TYLCV



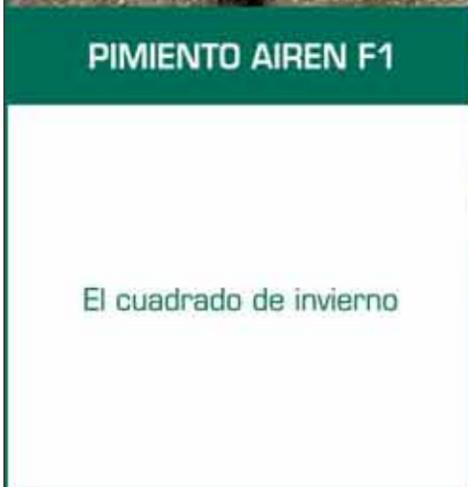
**PORTAINJERTOS MORGAN F1**

Para tomate



**TOMATE PIRATA F1**

El ramo productivo y con resistencias a TSWV y TYLCV



**PIMIENTO AIREN F1**

El cuadrado de invierno



**BERENJENA ALEGRÍA F1**

Consistencia y color



**TOMATE PAIME F1**

Tipo Cherry pera con un gran sabor

**TOMATE S. FRANCISCO F1**

Tipo Cocktail



## MONEDA DE CAMBIO

## Marruecos sigue sin cumplir los contingentes y la Unión Europea mira para otro lado

■ R. V. A.

El problema más recurrente cuando se habla de tomate es, sin lugar a dudas, la competencia desleal que ejercen otros países, especialmente Marruecos, con el beneplácito de la Unión Europea. Y es que, si bien este país tiene fijados unos contingentes y precios de entrada de todos y cada uno de los productos hortofrutícolas, incluido obviamente el tomate, no sólo no los respeta, sino que la UE no aplica sanciones.

Además, las distintas organizaciones agrarias de toda la Unión lamentan que la institución comunitaria no aporte los datos oficiales de la entrada de productos procedentes del Reino alauita.

Con mucha inteligencia, cada vez es más frecuente que el tomate o la judía, por citar sólo dos ejemplos, marroquíes no entren a Europa a través del territorio español, sino que llegan directamente en embarcaciones a puertos franceses como el de Perpiñán.

No son pocas las movilizaciones que han llevado a cabo los agricultores para hacer no-



■ Fischer, comisaria. / FHALMERÍA

tar este problema y para exigir, por otra parte, unos precios justos para sus productos hortofrutícolas.

Ahora, con las elecciones europeas del domingo 7 de junio, el Parlamento Europeo se encuentra paralizado hasta que no se forme el nuevo Gobierno, por lo que la negociación del nuevo Acuerdo de Asociación UE-Marruecos también se encuentra en "Stand by".

Los agricultores almerienses sólo esperan que, una vez más, sus producciones no sean moneda de cambio con Marruecos.

## NACIONAL

## España lidera el mercado aunque baja su producción

EL TOMATE NACIONAL ES EL MÁS DEMANDADO POR LA UNIÓN EUROPEA PERO EN LA ÚLTIMA CAMPAÑA HA BAJADO UN 6,32% SU PRODUCCIÓN

■ Rafa Villegas

En el conjunto de España, según se desprende del 'Análisis de la Campaña Hortofrutícola de Almería 2007/2008', se exportaron fuera de las fronteras nacionales un total de 786.753 toneladas de tomate por un valor final de 856.217.000 euros.

Con estas cifras, de entre los mayores productores de esta hortaliza a nivel mundial, el país ibérico fue, en la comparativa entre las campañas hortofrutícolas 2006/2007 y 2007/2008, el segundo Estado que más perdió, tanto en volumen de producción como de facturación.

El mayor varapalo en cantidad de kilos exportados de tomate y el precio al que cotizaron fue, sin embargo, para Israel. Y es que el país israelita disminuyó un 25,99 por ciento su producción, así como un 24,95 por ciento en valor, un cuarto del total, aproximadamente.



■ El tomate de la provincia es de primera calidad. / FHALMERÍA

España, por su parte, pasó de exportar un total de 839.964 toneladas en la campaña agrícola 2006/2007 a 786.753 en la siguiente, la 2007/2008. En cuanto al valor obtenido, en miles de euros, según el informe realizado por el Servicio de Estudios de la Fundación Cajamar, el país pasó de obtener de la venta de tomate 933.153 euros a 856.217

en el mismo período comparativo.

Las expectativas para la campaña actual son, cuanto menos en la provincia de Almería, debido a la climatología adversa del pasado invierno, negativas. Y es que ha descendido considerablemente tanto el volumen de producción como el de facturación.

## MERCADOS DE ORIGEN

■ Rafa Villegas

Por otra parte, en cuanto a las exportaciones de tomate de los principales competidores del campo almeriense, según los datos del 'Análisis de la campaña hortofrutícola de Almería 2007/2008' realizado por el Servicio de Estudios de la Fundación Cajamar con los datos oficiales de Eurostat, el principal competidor de España y de la provincia almeriense no es otro que Holanda.

El país neerlandés exportó un total de 595.433 toneladas de tomate durante la pasada campaña, lo que supuso un incremento respecto a la anterior del 1,48 por ciento. Además, logró un volumen de facturación de 812.901.000 de euros, un 1,81 por ciento más que en la campaña precedente.

Con estas cifras, Holanda sigue ocupando, una campaña más, la segunda posición a nivel mundial en tomate, tras España, que facturó 856.217.000 euros en la campaña 2007/2008, per-

## Holanda se consolida como el mayor competidor de la provincia



■ Espacio expositor de una empresa alemana en la edición 2008 de Fruit Logistica. / FHALMERÍA

diendo un 8,24 por ciento respecto a la anterior, así como produjo 786.753 toneladas de tomate, registrando un descenso del 6,32 por ciento en el mismo período comparativo.

Marruecos se ha consolidado, por otra parte, como el segundo competidor en tomate de todo el territorio nacional, aunque es el más 'peligroso', ya que no respeta los contingentes ni los pre-

cios de entrada impuestos por la Unión Europea y no es castigado por las autoridades comunitarias. El país alauita, con 288.481 toneladas exportadas, aumentó un 10,52 por ciento su

producción respecto a la campaña 2006/2007.

El resto de países importantes en producción e importación de este producto son, por orden decreciente, Bélgica, Turquía, Israel y Egipto. Sólo Bélgica e Israel están disminuyendo sus volúmenes de producción de tomate, mientras que el resto, especialmente Egipto, los están aumentando.

El mayor descenso de producción lo ha registrado Israel, con una bajada del 25,99 por ciento entre la campaña 2006/2007 y la actual. La disminución en facturación, por otro lado, ha sido del 24,95 por ciento.

Bélgica, por su parte, sufrió un descenso del 9,39 por ciento en su producción de tomate en el mismo período comparativo. Sin embargo, consiguió aumentar su volumen de facturación, concretamente en un 2,57 por ciento, al pasar de 100.660.000 de euros hace dos campañas a un total de 103.251 en la precedente.

## JORNADAS

# Syngenta Seeds presenta a los agricultores sus variedades destacando las de ciclo corto

ESTUDIOS REALIZADOS POR LA EMPRESA EN EL CAMPO ALMERIENSE AVALAN QUE LA DUALIDAD DEL CICLO ES MUCHO MÁS RENTABLE

■ José Esteban Ruiz

Syngenta Seeds, recientemente, ha celebrado, en la finca 'Rafael Cantón', ubicada en el municipio de El Ejido unas jornadas para presentar sus variedades de tomate para la próxima campaña. El objetivo fue mostrar sus ensayos a los agricultores, principalmente, variedades de ciclo corto, tanto de producción en rojo como en verde. "Hacemos hincapié en ciclos cortos porque si queremos mantener un calibre grueso durante todo el periodo de cultivo debemos apostar por variedades de ciclo corto", subrayó David Murcia, jefe de Producto de Tomate de Syngenta Seeds.

## VARIETADES

Los agricultores pudieron comprobar la evolución de aquellas variedades que ya se han lanzado al mercado en anteriores campañas como Daylos, Tairros, Myla y Corvey. Pero también, una de las novedades para el próximo año agrícola, 'Jawara', una variedad para ciclo corto, de calibre G, con tamaño de fruta uniforme y color rojo escarlata.

Pero también mostraron otras semillas adaptadas al ciclo largo para recolección en suelto o ramillete, incluso dual, sin necesidad de injertar, como '152277' que introducen esta campaña 2009-2010. Una variedad de la que se obtienen unos frutos de calibre M.

## FUTURO

Desde la casa de semillas están seguros de que en el futuro próximo los ciclos cortos adquirirán mayor importancia. "Hay personas que dudan de la rentabilidad por el doble gasto de semillas, pero en contrapartida, te encuentras con un cultivo relativamente fácil de manejar que garantiza producto de primera", asevera Murcia. De esta forma, explica el especialista, se evita que la planta se encuentre en producción en los



■ Productores de tomate observan con atención los resultados obtenidos con las variedades de Syngenta Seeds. / FHALMERÍA

meses de enero y febrero, donde las condiciones son peores y el fruto obtenido no presenta la calidad deseada en el mercado y por tanto el precio de venta es menor. Para obtener estas conclusiones, Syngenta Seeds ha llevado a cabo estudios comparando la rentabilidad entre dos ciclos cortos y un ciclo largo y "las cuentas salen a favor de los dos cortos en cuanto a rentabilidad". Las tipologías de gran calibre, sobre todo, son las que se adaptan mejor a esta opción. En estos estudios se ha contado con experiencias de campo gracias a la colaboración de agricultores. "Creo que en el campo hay que dejar de hablar de producción por metro cuadrado y se debe comenzar a poner de manifiesto los euros por metro cuadrado. Son las cifras que te dicen si la campaña ha sido buena o mala", concreta Murcia. En este sentido, asegura que "hay que buscar que el producto te genere más dinero por metro cuadrado".

## AFLUENCIA MASIVA

Las jornadas contaron con una participación masiva de agricultores. La organización ofreció la posibilidad de que los productores se acercaran a la finca 'Rafael Cantón' para conocer la evolución de sus ensayos a lo largo de toda la ma-



■ Syngenta Seeds invitó a los agricultores a un desayuno o un aperitivo. / FHALMERÍA

ñana, ofreciendo un desayuno para los más madrugadores y un aperitivo para aquellos que optaran por un horario más tardío. La afluencia fue continua, y durante todo el tiempo se acercaron a conocer las variedades que ofrece la casa de semillas para la próxima campaña.

En sus instalaciones, Syngenta Seeds no tiene previsto por el momento realizar otras jornadas. No obstante, organizarán otros encuentros parecidos en otras zonas productoras de tomate como Málaga. Además, aunque aún no se ha concretado, podrían realizar alguna reunión similar en alguna empresa de la provincia.



■ David Murcia, jefe de Producto de Tomate, muestra 'Jawara'.

I+D

# Los laboratorios centran su actividad en mejorar las condiciones del cultivo

TEMAS COMO EL AGRIETADO DE LA PIEL, LA FAUNA AUXILIAR O LA CLIMATIZACIÓN DEL INVERNADERO ESTÁN SIENDO ESTUDIADOS POR LOS CIENTÍFICOS

■ Elena Sánchez

Cada vez son más las nuevas líneas de investigación con cultivo de tomate que se están abriendo en los laboratorios almerienses para innovar en el resultado final de la producción. En este sentido, centros como IFAPA, Las Palmerillas o instituciones como la Universidad de Almería, UAL, tienen un sinfín de proyectos puestos en marcha para mejorar las condiciones que tiene que soportar el tomate a la hora de su cultivo. Así, temas como los que tienen que ver con el agrietado de la piel del fruto está considerado como uno de los principales indicadores de calidad, en especial en los tipos cherry o cereza, crecidos en invernadero.

Según la Estación Experimental de la Fundación Cajamar, los factores responsables del agrietado del fruto son aún muy discutidos, pero la bibliografía coincide en la incidencia de factores genéticos y ambientales que apuntan directamente a la cutícula del fruto. Por ello, se está intentando avanzar en el conocimiento de las presiones soportadas por la piel y la cutícula del fruto del tomate cuando madura,



■ Las instalaciones de la Universidad están en continuo proceso de ensayos. / FHALMERÍA

que es cuando se observa el agrietado y cómo varían dichas presiones al cambiar las condiciones ambientales. Por otro lado, temas como la producción y clima bajo diferentes materiales de cubierta es uno de los asuntos que aún siguen investigándose en los laboratorios.

## PALMERILLAS

Al respecto, también desde Las Palmerillas se está haciendo pruebas con plástico antitérmico y normal para evaluar la respuesta productiva de un cultivo de to-

mate, viéndose que en el tratamiento normal, la temperatura diaria fue de 17,6 grados centígrados, mientras que en el tratamiento antitérmico, la temperatura fue de 17,4 grados. De hecho, los objetivos del ensayo eran evaluar la respuesta productiva de un cultivo de tomate de ciclo de otoño, comprobándose que el rendimiento comercial para el tratamiento normal, llegan a reducciones del 25 por ciento para el tomate en ramo.

Y, cómo no, los insectos auxiliares también ocupan un gran apartado dentro de la I+D de la

provincia almeriense. Al respecto, hacer referencia a estudios que se realizan en la Universidad de Almería sobre la Optimización de la capacidad de depredación y multiplicación de *Nesidiocoris tenuis* en cultivo de tomate. Con este proyecto, lo que se pretende es estudiar aquellas variaciones en los sistemas de cría masiva, que puedan incrementar las capacidades de depredación y multiplicación de este mirido, permitiendo con ello obtener un depredador de calidad superior. En este sentido, se diseñaron diferentes modificaciones dentro

de los distintos pasos seguidos en la producción del *Nesidiocoris*, seleccionando en primer lugar aquéllas que ofrecían una mayor depredación de *B. tabaci*. Así, entre las conclusiones destacar que se informó de que existe una clara dependencia de la capacidad depredadora de *Nesidiocoris* en función de las múltiples variables que permiten su cría. Manejando estas variables se puede optimizar la calidad de este insecto.

## REFRIGERACIÓN

Finalmente, también destacar las investigaciones sobre la refrigeración en invernaderos, ensayos realizados para estudiar las condiciones climáticas y la respuesta bioproductiva de un cultivo de tomate ramillete en perlita bajo tres estrategias de refrigeración como son la realizada mediante ventilación forzada; mediante ventilación natural y por ventilación natural y blanqueo de la cubierta. Con todo ello, los resultados obtenidos establecen que para refrigerar el invernadero se justifique la incorporación de forma conjunta de sistemas de ventilación forzada y nebulización frente a la utilización de blanqueo de la cubierta junto con un buen sistema de ventilación natural.

Estos y otros muchos más proyectos están llevando a la producción de tomate a que se consolide en el mercado europeo, obteniendo resultados que permiten mejorar tanto la calidad como la seguridad y la productividad.

## GOURMET

# Delicatessen para el paladar a través de diferentes formas de emplear el tomate en la cocina de los consumidores

■ E. Sánchez

Las diversas maneras de cocinar el tomate está llevando a que el consumidor pueda probar auténticas delicias para el paladar. Además, estas acciones también invitan a que los demandantes no se cansen de un mismo producto, sino que tengan más interés por degustar las novedades que van saliendo al mercado. En este sentido, cabe destacar las delicatessen que salen de las empresas de



■ Productos 'de lujo' para los amantes del buen comer. / FHALMERÍA

la provincia como La Gergaleña, que tiene una gama de productos realizados a partir de cada hortaliza y que son considerados 'gourmets'.

## AMPLIA GAMA

En primer lugar, hacer referencia al mouse de tomate, así como a la crema de tomate y al tomate frito, tres especialidades caseras que han llegado a convertirse en los elementos principales para usar

como entrantes en una cena de gala o para restaurantes. Sin embargo, no hay que dejar de lado al tomate Raf, un tipo que de por sí ya es considerado la joya almeriense y que si se habla de él convertido en confitura de Raf verde y Raf rojo, ya llega a estar entre los productos más valorados por la alta cocina. También, La Gergaleña tiene otros productos dedicados al buen gusto como puede ser el tomate Raf frito o la mouse de tomate Raf. Todos son productos de quinta gama que están llevando a la producción almeriense ha apuntarse un nuevo valor añadido de cara a los consumidores nacionales e internacionales.

## PRODUCCIÓN

# El tomate 'Larga Vida' es el más demandado por ser el que más días se conserva

■ **Rafa Villegas**

De entre todos los tipos de tomate que se cultivan en la provincia de Almería, los 'Larga Vida', tanto sueltos como en rama, son, sin lugar a dudas, los que presentan una mayor demanda, tanto procedente del mercado nacional como del internacional. Y es que, en comparación con las diferentes especialidades de este producto hortofrutícola, éstos tienen una duración muy superior, de entre 8 y 10 días, lo que favorece que puedan ser transportados y lle-

gar en condiciones óptimas a países tan lejanos como Rusia, por ejemplo.

No obstante, cabe destacar que en los últimos años ha aumentado considerablemente el cultivo de especialidades de tomate tan exclusivas y demandadas por los mejores establecimientos gourmets como el tomate Raf o el 'Corazón de Buey', por citar sólo algunos.

El problema de las especialidades es que tienen un circuito comercial muy limitado, dado que se mantienen en perfectas condiciones alrededor de tres

días, aproximadamente, por lo que no es posible, prácticamente, exportarlos fuera de las fronteras nacionales.

Por ello, las especialidades, pese a que se está aumentando la superficie cultivada en la provincia, mantienen un volumen de producción limitado, dado que no tienen tanto mercado como los 'Larga Vida'.

Especialidades como el tomate 'Corazón de Buey' se envasan, incluso, en el propio invernadero, debido a que, al ser tan delicados, no se puede manipular con máquinas.



■ El tomate 'Larga Vida' soporta mejor el transporte que las especialidades. / FHALMERÍA

## INVESTIGACIÓN

## El etileno que desprende la hortaliza hace que no se deba envasar con lechugas



■ A la lechuga le perjudica el etileno del tomate. / FHALMERÍA

■ **R. V. A.**

El etileno, que es un gas que se encuentra en el ambiente y que desprenden también los tomates, ayuda a este producto hortofrutícola a madurar correctamente. Sin embargo, debido a que lo expulsa, se desaconseja encarecidamente el almacenamiento o transporte del tomate junto a otras hortalizas como las lechugas y los pepinos, que son sensibles a ese gas.

Por otra parte, aunque no es lo más común, algunos clientes europeos demandan, junto a las partidas de tomate, que se les incluyan bolsas que controlan los niveles de etileno y, por lo tanto, controlan la maduración de este fruto.

De este modo, se alarga un poco la vida del tomate y se retrasa su pudrición. Además, el

producto mantiene más tiempo un color firme, no demasiado rojo, que es precisamente lo que suelen demandar tanto los consumidores españoles como los europeos.

Por otra parte, ha quedado demostrado que el paladio actúa muy positivamente a la hora de reducir los niveles de etileno en tomate, mucho más de lo que lo hace el carbón activado. Además, éste último, que se solía utilizar anteriormente, no sólo tiene la capacidad de absorber el gas, sino que también acaba con el característico aroma del tomate.

Todo ello se desprende de un prestigioso estudio que realizaron en conjunto los departamentos de Tecnología Agroalimentaria y el de Biología Aplicada de la Universidad Miguel Hernández de Alicante.

## PROPIEDADES

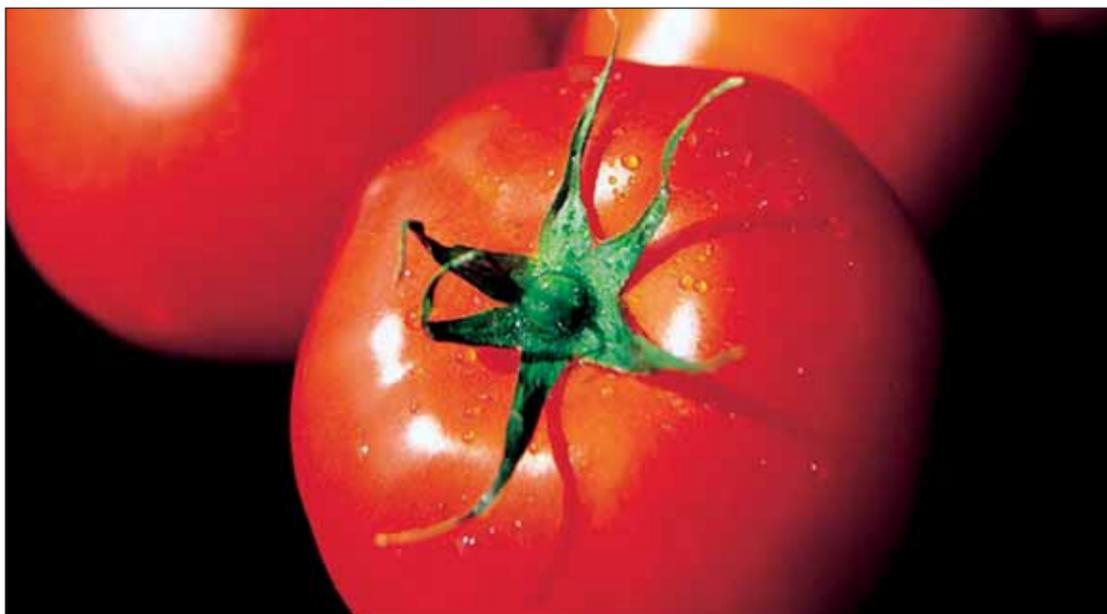
## El alto contenido en licopeno es beneficioso para la salud

■ **E. S. G.**

Las propiedades características que tiene el tomate son infinitas, ya que contiene vitamina C y A, además de la alta presencia de licopeno en su interior. Esto está llevando a que cada vez existan más estudios epidemiológicos que sugieren que el consumo de licopeno tiene un efecto beneficioso sobre la salud humana, reduciendo notablemente la incidencia de las patologías cancerosas sobre

todo, de pulmón, próstata y tracto digestivo, cardiovasculares y del envejecimiento. También existen evidencias científicas de que previene el síndrome de degeneración macular, principal causa de ceguera en la gente mayor de 65 años.

Además, el consumo de tomate es esencial entre los más pequeños de la casa, ya que beneficia al proceso de crecimiento de los huesos, así como la buena formación de la sangre.



■ El licopeno es uno de los compuestos más característicos de esta hortaliza. / FHALMERÍA



Cuenta con nosotros,  
**en todos los  
campos.**

Porque en Cajamar trabajamos contigo para conseguir los mejores resultados. Día a día, a tu lado para que tus proyectos den los mejores frutos y alcances tus objetivos en todos los campos.



901 511 000  
[www.cajamar.es](http://www.cajamar.es)



# Especial lucha integrada

**Los insectos se han convertido en el más fiel aliado del agricultor**

✓ Varias empresas con presencia en Almería han invertido en I+D para aumentar los aliados naturales contra las plagas

El mercado de la lucha integrada en Almería ya está poniendo en su sitio a cada uno. Ha bastado un solo año para saber quienes podían competir en el mercado de “los bichos” y quienes habían salido sólo a coger parte de la cuota de mercado y subvenciones de las administraciones. El día después se ha tornado demasiado duro para los que no han sido todo lo profesionales que ha exigido el mercado.

Hace un año las empresas de insectos auxiliares y lucha integrada pasaron en

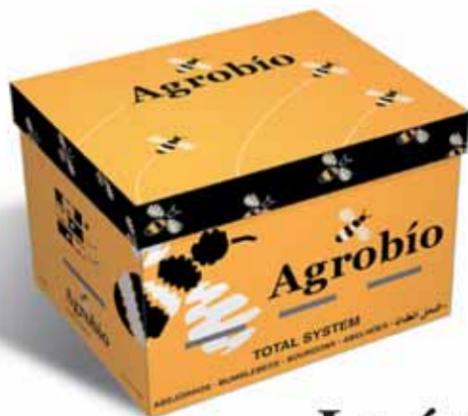
## Las empresas no cualificadas y poco profesionales “desaparecen” del mercado de “los bichos”

Almería de cinco o seis a casi treinta. Pues bien, “el efecto llamada” que provocaron las ayudas de la Junta de Andalucía hizo que surgieran de la nada muchas empresas para dar estos servicios. Hoy, sólo están aquellas que tradicionalmente venían trabajando en este seg-

mento. Las que están desapareciendo no han invertido en investigación, ni I+D. Apenas mantienen un equipo comercial con garantías mínimas e incluso algunas de ellas se han transformado y ahora han realizado una extraña mezcla “para vender otras cosas”.

En el lado opuesto están “Biobest” que sigue fiel a su filosofía; “Agrobío” que ha sorprendido a última hora con un nuevo insecto contra la “Tuta absoluta” o “Bioline” que ha preparado predadores específicos para las plagas de pepino y berenjena.

Entre las nuevas, figura “Biomip”, empresa de base tecnológica, cuyos insectos muestran su calidad en la capacidad de adaptación, muy importante para asegurar el éxito de la suelta y el proceso de lucha contra las plagas.



**La única que produce sus insectos en Almería**



Con la Colmena Agrobío y sus incansables abejorros tu cultivo siempre tiene buen cuaje, buena formación del fruto y gran producción. Por todo eso, nos has premiado con tu confianza y hoy somos Nº1 en Colmenas. Un líder se hace con calidad y resultados. Sigue confiando en quien más entiende de polinización.

Ctra Nacional 340, Km. 419 - El Viso - 04745  
La Mojonera, Almería (España)  
Telf: 950 558 220  
Fax: 950 558 221  
agrobio@agrobio.es  
www.agrobio.es

**Agrobío**  
Nº1 en colmenas.  
Confía en quien está cerca.

## CRECIENDO

# La superficie que usa "bichos" es 150 veces mayor a la de hace 4 campañas

EN TOTAL, ESTE AÑO, SON MÁS DE 18.000 LAS HECTÁREAS DE LUCHA INTEGRADA FRENTE A LAS POCO MÁS DE 100 DE LA CAMPAÑA 05/06

■ Isabel Fernández

En esta campaña 2008/2009, según datos de la propia Delegación de Agricultura y Pesca de la Junta, la superficie cultivada con control biológico de plagas ha superado las 18.000 hectáreas, en concreto 18.328 hectáreas. Esta cifra supone más del 50 por ciento del total de hectáreas de invernadero de la provincia y, además, es unas 150 veces mayor que la de hace cuatro campañas, cuando apenas se contaban en Almería 128 hectáreas cultivadas con la lucha de fauna auxiliar para combatir las plagas. Desde 2005/2006 y hasta la actualidad, mucho han cambiado las cosas y, de hecho, en todo este tiempo, la evolución en la superficie cultivada con lucha integrada ha sido progresiva, si bien es cierto que hubo un punto de inflexión, un año agrícola en el que se dio el gran salto hacia el nuevo método.

En este sentido, nunca está de más recordar que la campaña 2007/2008 siempre marcará un antes y un después en el sector hortícola de la provincia. Ése fue el año del cambio, el año de la apuesta masiva por el nuevo método, el año en el que los agricultores de Almería arriesgaron todo y optaron por una forma de producción más sostenible con el medio ambiente y que diera lugar a hortalizas más sanas y de mayor calidad. Entonces, el pimiento se alzó como el emblema de la horticultura almeriense y es que, sólo en un año, su superficie de control biológico pasó de 237'1 hectáreas a más de 4.000. Pero no sólo en esta hortaliza el salto fue exponencial. En tomate, por ejemplo, se pasó de 226'1 hectáreas a 1.182'2 y en calabacín de 10'4 a 306 hectáreas. De hecho, no hubo un solo cultivo que escapara a esta tendencia al alza. Pepino, judía o berenjena también incrementaron su superficie y, claro está, a la vez que aumentaba el número de hectáreas también lo hacía el número de operadores.

En la campaña 2005/2006 eran sólo ocho las empresas de la provincia que ya contaban con cultivos producidos con la ayuda de



■ Todos los cultivos han aumentado su superficie en los últimos años. / FHALMERÍA

fauna auxiliar. Sin embargo, en el año agrícola 2007/2008 esta cifra se incrementó hasta alcanzar los 56 operadores y, en la actualidad, según las últimas cifras de la Administración, ya son 68 las empresas que emplean la lucha integrada.

La mayoría de ellas se concentran en el municipio de El Ejido que, hoy por hoy, es el que reúne

el mayor número de hectáreas de cultivo con control integrado. En la localidad ejidense, el 100 por ciento del pimiento ya se hace con lucha integrada y, según afirmó recientemente su concejal de Agricultura y Medio Ambiente, Jorge Viseras, casi el 90 por ciento del pepino también se cultiva con fauna auxiliar. Así, y a falta de datos oficiales, sólo con los números de la

campaña pasada, El Ejido contaba con 5.186'55 hectáreas, más del 50 por ciento del total, cifrado en 9.180'1 hectáreas. Tras él, aunque a gran distancia, se situaban los municipios de Níjar (883'90 hectáreas), Berja (854'68 hectáreas) y La Mojonera (433'82 hectáreas).

En cualquier caso, no se puede pasar por alto que los dos municipios líderes son, por un lado, El Eji-

do, el gran productor de pimiento de Almería y, por otro, Níjar, referente en la producción de tomate en toda la provincia. Ambos productos son, además, los que mueven más kilos y, por ende, un mayor volumen de facturación cada año. Además, en lo que respecta a su evolución hacia la lucha integrada, son las dos hortalizas que más crecieron en superficie en las cuatro últimas campañas. En el caso del pimiento, y hasta el momento, su adaptación a este método de cultivo, ha sido total y, de hecho, ya durante la pasada campaña el éxito alcanzado se cifró en un 97 por ciento por parte de COEXPHAL. En tomate, sin embargo, y a pesar de las dificultades, el crecimiento también ha sido progresivo.

Así las cosas, nadie duda que el futuro de la agricultura de la provincia pasa por la conversión total a la lucha integrada, un método más respetuoso con el entorno y que, hasta el momento, se ha mostrado más que eficaz. Sin ir más lejos, en los últimos meses, el nivel de plagas ha sido extrañamente bajo y, además, la fauna auxiliar, de habitar los invernaderos, ha pasado a instalarse en sus alrededores, creando unas poblaciones espontáneas que, en determinados momentos, entran, también de forma espontánea al interior de los invernaderos. La lucha integrada ha calado entre los agricultores de la provincia y, cómo no, entre sus clientes en los distintos mercados de destino, que han recobrado su confianza en Almería. Calidad, seguridad alimentaria y sostenibilidad, ahora más que nunca, van de la mano.

## Melón y sandía también 'confían' en la fauna auxiliar para combatir sus plagas

También en la actual campaña de primavera se está haciendo uso de la fauna auxiliar para combatir las plagas, en este caso, de melón y sandía, los cultivos más habituales de estas fechas. Mosca blanca, pulgón y minador son las plagas más habituales en ambos cultivos y *Amblyseius swirskii* y *Aphidius colemani* los enemigos naturales destinados a combatirlos. En este sentido, Jorge Hernández, responsable del Departamento de I+D de Biobest, comentó que, desde que se hicieron las primeras sueltas, allá por el mes de marzo, y hasta la actualidad, no ha habido ningún problema con la fauna auxiliar que, de hecho, se ha instalado perfectamente, a pesar de las altas temperaturas.



■ Su superficie se ha triplicado en un año. / FHALMERÍA

Asimismo, los técnicos del sector apuntaron que, en general, los enemigos naturales aguantan bien las altas temperaturas y sólo en meses como agosto

les podría costar un poco más. Por otro lado, el hecho de que melón y sandía sean cultivos de ciclo más corto, a pesar de lo que se pueda pensar, no supone nin-

gún problema para su adaptación a la lucha integrada. Y es que todo depende del tiempo medio de instalación que necesite la fauna auxiliar para 'reinar' en la planta. Aún así, este período no es tan largo como se pudiera pensar. En el caso del *Aphidius*, insecto muy utilizado para combatir el pulgón, su tiempo de adaptación es "muy rápido", afirmó Hernández, mientras que el *swirskii*, aunque "necesita más tiempo de instalación", también lo hace perfectamente.

Sólo en esta campaña de primavera, la superficie de melón cultivada con lucha integrada se ha casi triplicado, pasando de poco más de 1.600 hectáreas en 2007/2008 a más de 4.700 en la actual campaña de primavera. En el caso de la sandía, la superficie cultivada con la ayuda de fauna auxiliar se ha duplicado. Y es que si hace un año eran 995 hectáreas, en esta campaña son más de 2.000.

NUEVA EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA NACIDA DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE ALMERÍA

# Biological Quality: La eficacia en el control de plagas de Biomip

LOS PARAMETROS DE CALIDAD DE ESTA EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA INCIDEN DIRECTAMENTE EN LA CAPACIDAD DE INSTALACIÓN DE LOS INSECTOS AUXILIARES EN LOS CULTIVOS AGRÍCOLAS

■ CIA

Biomip es una nueva empresa de base tecnológica que está centrada en la lucha biológica como actividad principal de apoyo a la agricultura almeriense. La auténtica revolución productiva que ha supuesto la incorporación de insectos auxiliares a la horticultura provincial ha provocado que empresas de esta naturaleza se especialicen en la investigación de nuevos insectos auxiliares.

El estudio de los parámetros que permiten establecer la idea de la calidad en materia de insectos auxiliares constituye una de las piezas claves en el com-

promiso asumido por Biomip. Como empresa nacida a partir de proyectos de investigación de la Universidad de Almería, en el ámbito de la biotecnología aplicada a la agricultura intensiva, Biomip ha puesto al servicio de los cultivadores el concepto Biological Quality, cuyo origen es el desarrollo de programas de estudio y verificación de la eficiencia de insectos auxiliares ante plagas de diferente naturaleza. De este modo, los productos Biomip tanto en lo que se refiere a insectos auxiliares como a otros productos complementarios, aseguran un rendimiento óptimo al cultivador.

## IDEA DE CALIDAD

La idea de calidad que incorpora Biomip a sus productos tiene consecuencias apreciables en cuestiones tan importantes como la óptima instalación de los insectos y ácaros en el cultivo don-

de habrán de ejercer su labor, gracias al riguroso proceso de verificación y al exigente control que han de superar las diferentes preparaciones comerciales que esta empresa biotecnológica tiene actualmente en el mercado. En este aspecto, el concepto Biological Quality informa todo la organización productiva y logística de Biomip, a fin de que se conserve en todo momento la más alta cota de calidad en sus productos.

La lucha biológica y el control integrado de plagas representan uno de los capítulos más importantes dentro de la actividad de Biomip, en justa correspondencia con su creciente importancia. De esta idea se deriva su compromiso con el agricultor.

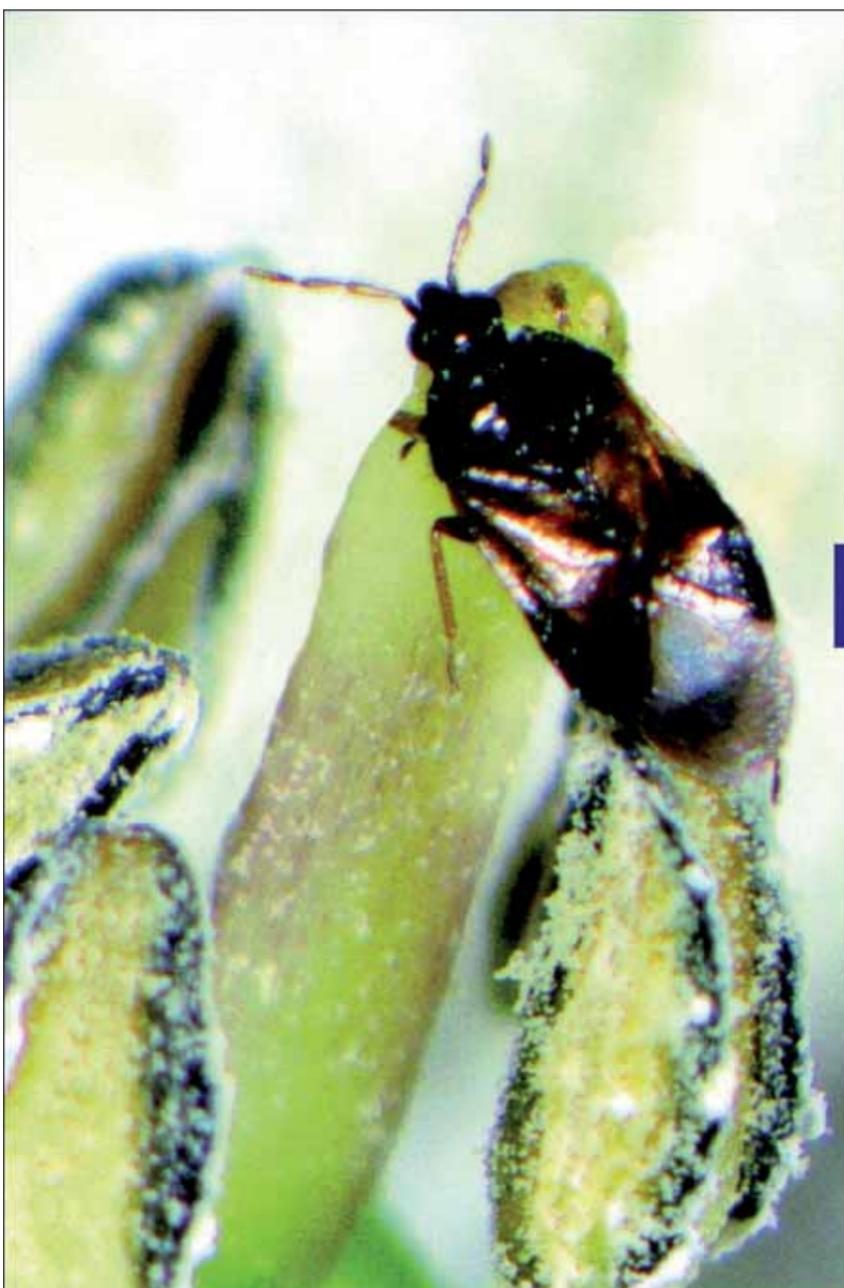
Biomip tiene como objetivo primordial ofrecer la alternativa más eficaz desde el punto de vista biotecnológico a cualquier problema en el cultivo hortofrutícola bajo plástico, sin descartar otros ámbitos agronómicos. Esto es po-



■ La investigación es la base de Biomip.

sible gracias al permanente contacto con la agricultura intensiva que desarrolla Biomip y, especialmente, al esfuerzo investigador, tanto el que realiza de manera interna como el que resulta

de la colaboración con prestigiosas instituciones científicas. Este tipo de empresas están potenciando, por otra parte, la imagen sana y saludable de la horticultura intensiva de Almería.



ORIOUS y SWIRSKII de BIOMIP

**LLEGAN Y SE INSTALAN**

Cuando un agricultor compra ORIOUS y SWIRSKII de BIOMIP provoca un cambio en su invernadero que elimina las plagas porque, sencillamente,...los insectos de BIOMIP, LLEGAN Y SE INSTALAN

[www.biomip.com](http://www.biomip.com)

**BIOMIP**  
BIOLOGICAL QUALITY

## INVESTIGACIÓN CONTINUA

# “Incluso los agricultores que no usan lucha integrada tienen menos plagas”

CABELLO AFIRMA QUE EL CAMBIO HABÍA QUE HACERLO “SÍ O SÍ” Y, UNA VEZ DADO EL PASO, TODO SON VENTAJAS PARA EL PRODUCTOR

Isabel Fernández

- En la provincia, el ‘boom’ de la lucha integrada se produjo hace apenas dos campañas. ¿Por qué cree que se tardó tanto?

- Porque tuvieron que ser varias las causas que actuaron al unísono y que permitieron su desarrollo. Por un lado, la crisis del pimiento, que había empresas de enemigos naturales suficientes como para poder abastecer a los agricultores, empresas tanto extranjeras como autóctonas que ya producían enemigos naturales. Además, ya se empezó a trabajar con enemigos naturales autóctonos. Hasta entonces, los enemigos naturales con los que se trabajaba eran originarios de fuera y no tenían un mismo comportamiento bajo las condiciones de la provincia. Y, luego, también hubo una reducción muy drástica del número de productos fitosanitarios, acompañada por la

**TOMÁS CABELLO**  
CATEDRÁTICO DE  
ENTOMOLOGÍA DE LA UAL

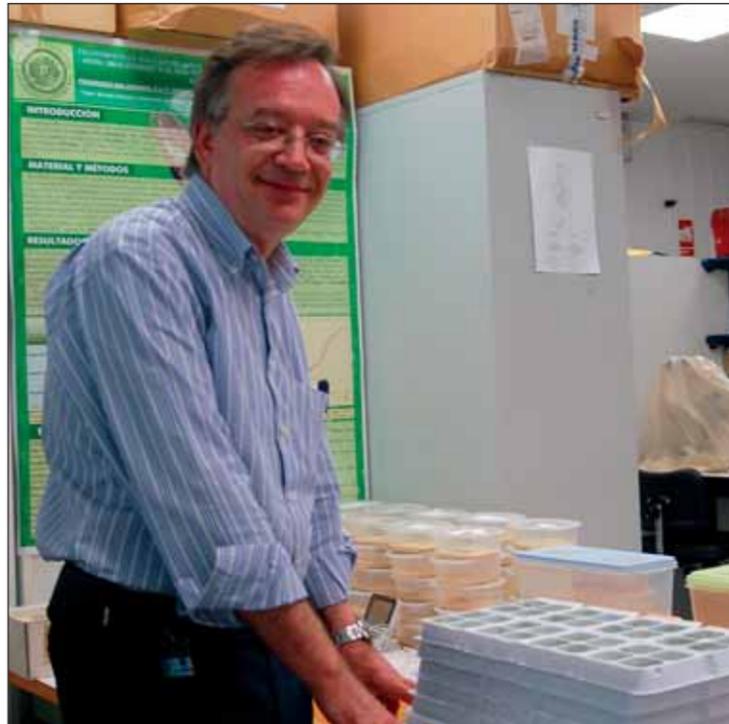
preocupación de los agricultores, que veían cómo el control químico ya no les daba resultados. Aparecían resistencias a las plagas, por ejemplo. Por último, no se pueden olvidar las ayudas de la Administración para implementar la lucha integrada, que también ayudaron bastante.

- ¿Es muy complicado encontrar un enemigo natural para una plaga determinada?

- Depende de las circunstancias. En el último caso, en el de la Tuta absoluta, era un poco complicado porque la plaga es exótica y los enemigos naturales son autóctonos. Entonces, es cuestión también de ver y tener suerte, en el sentido de que un enemigo natural autóctono, que no conocía la plaga exótica porque nunca se había desarrollado, se adapte a ella, la prefiera y la ataque en un grado muy alto.

- A día de hoy, ha quedado claro que son más los beneficios de la lucha integrada que sus perjuicios, ¿no le parece?

- En el caso de la lucha integrada, como se reduce el número de



químicos, hay ventajas, incluso, para el agricultor, más allá de las ventajas medioambientales. Económicas, porque, incluso agricultores que no tienen lucha integrada, tienen menos plagas. Se han soltado tantos enemigos naturales que el nivel de plagas ha bajado en todos los invernaderos de Almería y hasta el control químico se ha reducido. Esto implica, claro está, menos costes. Ade-

más, con la lucha integrada, son menos los problemas toxicológicos para el contacto de los agricultores y aplicadores de los tratamientos con los plásticos o la planta. Junto a ello, hay menos problemas comerciales porque son muchos los productos que salen de Almería sin residuos. Y, en general, hay un beneficio para el medio ambiente.

- En cualquier caso, ¿el hecho

de emplear menos químicos ha podido dar lugar a la aparición de plagas secundarias?

- Sí, sí. Uno de los problemas de la lucha integrada es la aparición de plagas secundarias que antes no tenían importancia porque si se daba un tratamiento con materias activas muy tóxicas para plagas como la mosca blanca o el trip, tú no te dabas cuenta de que si había algún fitófago allí, si era muy sensible, con ese mismo tratamiento lo controlabas. Ahora, si estás soltando un enemigo natural para cada plaga, esas plagas secundarias que antes se controlaban con el químico están dando algunos problemas.

- De todos esos insectos que ahora pueden volver a entrar en el invernadero, no todos tienen por qué ser perjudiciales...

- Aquí hay que valorar otra cosa y es que hay una diferencia entre un agricultor de invernadero y un agricultor al aire libre. Un agricultor de invernadero antes no quería que hubiera ningún insecto dentro del invernadero, sin embargo, un productor al aire libre, por ejemplo de olivar, se preocupa sólo cuando aparecen plagas muy concretas. En el caso del invernadero, éste tenía que estar limpio.

- ¿Se podía prever un cambio tan brusco hacia la lucha integrada?

- No había otra solución. O sí o sí. O se dejaban los cultivos en invernadero o se tiraba hacia delante con la lucha biológica.

## CONTROLES

## Aumentan los controles de suelo y hojas de los cultivos

I. F. G.

Con la puesta en marcha de la lucha integrada, los agricultores han aumentado el número de análisis que realizan, ya no sólo a sus productos, sino también a las plantas y a los suelos. En este sentido, desde el Ayuntamiento de El Ejido, su concejal de Agricultura y Medio Ambiente, Jorge Viseras, afirmó recientemente que, desde la campaña pasada, en el Centro Universitario Analítico Municipal (CUAM) se han incrementado de forma más que considerable este tipo de análisis, puesto que los productores quieren garantizar la no existencia de restos de fitosanitarios en sus cultivos y suelos que puedan perjudicar a la fauna auxiliar.

## BENEFICIOS

## Swirskii, Orius o Aphidius son los nuevos ‘vecinos’ del invernadero

I. F. G.

La implantación de la lucha integrada en los cultivos almerienses ha traído consigo un cambio no sólo en el método de producción, sino también en el entorno de los invernaderos. De este modo, donde antes, al final de cada campaña, se instalaban insectos plaga, ahora lo hacen *Amblyseius swirskii*, *Orius laevigatus* o *Aphidius colemani*. Estos depredadores naturales, al concluir el año agrícola, ‘saltan’ del invernadero a sus alrededores y, de este modo, también contribuyen a controlar las plagas fuera de la explotación. En este sentido, Ana Belén Arévalo, técnico de Agrobío, comentó que “en las plantas de fuera de los invernaderos se ven bastantes ‘bichos’” y esto está contribuyendo



■ Insectos como el ‘Nesi’ entran espontáneamente. / IFAPA

a reducir el nivel de plagas. De hecho, en los últimos meses, los técnicos de la provincia han mostrado su sorpresa al comprobar que el campo está demasiado “tranquilo”.

La densidad de plagas ha bajado de forma considerable y esto es gracias al ‘trabajo extra’ de la

fauna auxiliar. En este sentido, Arévalo indicó que se están recuperando, además, insectos como la mosca tigre o el *Nesidiocoris tenuis*, autóctonos, pero que, en los últimos años, se veían menos. Ambos insectos son beneficiosos para el campo, dependiendo de qué cultivos, y gra-

cias a la eliminación progresiva del uso de fitosanitarios químicos están reapareciendo.

Por su parte, Francisco Vargas, presidente de ASAJA-Almería, señaló que, junto a esta reproducción espontánea de los auxiliares alrededor de los invernaderos, su uso masivo en la agricultura de la provincia ha traído consigo, además, la reducción de toxinas del suelo. “El uso de la lucha integrada ha permitido que, aunque se usen los mismos nutrientes para las plantas, son menos las toxinas que llegan al suelo, ya que se ha reducido drásticamente la cantidad de químicos”, explicó. Asimismo, apuntó que, precisamente, gracias a esa eliminación de fitosanitarios, “la planta crea resistencias propias y crece más vigorosa”.

De este modo, la lucha integrada está permitiendo una ‘regeneración’ del campo. Asimismo, los agricultores están aprendiendo a cuidar a determinados tipos de insectos que contribuyen a mantener el campo libre de plagas y listo para producir.

PENSANDO EN EL CLIENTE

# Syngenta Bioline mejorará su servicio con la próxima apertura de su nuevo centro logístico

EN LA CAMPAÑA 2009-2010, ESTIMAN QUE CRECERÁN CON SU PRESENCIA EN PEPINO, COMO YA LO HAN HECHO ESTE AÑO AGRÍCOLA

José Esteban Ruiz

La próxima campaña, Syngenta Bioline crearán unas nuevas instalaciones en la Ciudad del Transporte, en el polígono industrial de La Mojonera. Un centro logístico que vendrá a complementar a las oficinas actuales, ya que estas permanecerán abiertas. Con ello, quieren dotarse de mejores infraestructuras para mejorar, si cabe, el servicio que ofrecen a sus clientes. De esta forma, durante el próximo año agrícola, Syngenta Bioline podrá suministrar casi a diario fauna auxiliar a los agricultores que la necesiten para mantener sus cultivos ajenos a la presencia de plagas. José Luis Pasadas, jefe de Ventas de Syngenta Bioline ha confir-

mado que “se trata de un centro de logística que se encuentra en plena reforma y que nos permitirá mejorar el servicio que actualmente ofrecemos a nuestros clientes.

La actual campaña ha generado resultados positivos para la empresa, consolidando los clientes adquiridos en anteriores temporadas, gracias al buen funcionamiento del producto que comercializan. El cultivo de pimiento se ha convertido en el referente provincial en cuanto al uso del control biológico contra las plagas, ya que se ha cubierto casi el 100% de la superficie. Por este motivo, explica Pasadas, “es difícil aumentar nuestra presencia en pimiento la próxima campaña, en la cuál estimamos que rondaremos las 2.500 hectáreas”. Pero sí se han planteado un reto a tenor del éxito confirmado en otros cultivos como pepino. “La formulación es una de nuestras bazas, hemos desarrollado formatos y fórmulas que nos permiten creer que estamos en el



Sobre de Syngenta Bioline en cultivo de pepino.

buen camino para adaptar nuestro producto a otros cultivos, sobre todo pepino”, indica el responsable de Syngenta Bioline. En sandía o melón, aunque se ha incrementado el empleo de fauna auxi-

liar, “al no haber gran presencia de plaga, no se han realizado muchas sueltas”.

Para pepino y otros cultivos en los que esperan crecer como en berenjena, explica Pasadas, “lleva-

mos una estrategia muy buena gracias a nuestra formulación. Contamos con un mini sobre con 125 ácaros. Ponemos *Amblyseius swirskii* y *Amblyseius cucumeris* favoreciendo en gran medida el control de trips”. Han desarrollado diversidad de formatos entre los que se encuentran los mini sobres, sobres, blister y bolsas. El mini sobre, “actúa muy bien en pepino alternando *Amblyseius swirskii* y *cucumeris*. Además ofrecen otras formulaciones como la Géminis y también más normales: Tubo: 25.000 ácaros y para volúmenes grandes en bolsas de 125.000. “A nivel de formulación tenemos más producto que otras empresas”, apunta Pasadas.

En estos momentos continúan trabajando en proyectos de investigación para tomate. Este cultivo presenta mayores dificultades en la aplicación de control biológico contra las plagas. Syngenta Bioline está desarrollando insectos auxiliares para tomate.

# tenemos todo

para control integrado

desde 1983

innovando en control integrado en España

desarrollando nuevos auxiliares y formulaciones más adecuadas para el cuidado de los cultivos. Todo para el control integrado de plagas y polinización.

Productos

Un catálogo adaptado a las necesidades del productor de hoy.

Técnicos

Experiencia en el Manejo Integrado de Cultivos (ICM) a disposición del mercado y de sus técnicos.

## VENTAJAS

# El empleo de insectos auxiliares garantiza a las empresas su presencia en los mercados

DE MOMENTO, UNA MAYOR RENTA NO ESTÁ GARANTIZADA, PERO SEGÚN COAG Y ASAJA, DE OTRA MANERA, "NO SE VENDERÍA NADA"

■ Isabel Fernández

La nueva 'revolución verde' es, para las organizaciones agrarias de la provincia, el motivo por el que las hortalizas de Almería siguen en los grandes mercados europeos, ya que ha permitido "recuperar la confianza de los clientes", según afirmó Andrés Góngora, secretario provincial de COAG. Asimismo, indicó que "a efectos de comercialización, se han superado algunos problemas y se han garantizado los mercados". Por su parte, Francisco Vargas, presidente de ASAJA-Almería, añadió que "los últimos análisis que se han realizado, por ejemplo, en Alemania, han dado como resultado residuos cero en las hortalizas de la provincia", poniendo de manifiesto, de esta manera, que el control biológico de las plagas garantiza la seguridad alimentaria, ya que da lugar a frutos más sanos y que, además, se han obtenido de una forma totalmente respetuosa con el medio ambiente.

Ésta es, para los agricultores y, de momento, la principal ventaja del cambio experimentado por la horticultura almeriense hace ya dos campañas. Sin embargo, son



■ Las distintas comercializadoras diferencian los productos según método de cultivo. / FHALMERÍA

otros los aspectos que aún quedan por 'pulir'.

Así, por ejemplo, otro de los objetivos que se marcaron los productores cuando apostaron por el control integrado de plagas era recuperar, en la medida en la que fuese posible, una rentabilidad que habían ido perdiendo año tras año. Los costes aumentaban y, sin embargo, los precios no crecían a la misma velocidad. La economía agraria se resentía y esta forma de cultivar más respetuosa con el medio ambiente, y que ya se practicaba en determinadas zonas de la provincia, se presentaba como la mejor alternativa.

A pesar de todo, y a día de hoy, las organizaciones agrarias coinciden en afirmar que, por lo pronto, la rentabilidad de los agricultores no es mayor, sus productos cultivados con la ayuda de fauna auxiliar no se pagan más caros en los mercados, aunque a la hora de comercializarlos se diferencian de los producidos de forma convencional. "En las empresas, lo normal es que los productos con lucha integrada lleven el sello de la Junta de Andalucía y, en las subastas, también se diferencian de las hortalizas convencionales", explicó Góngora. Aún así, Vargas afirmó que "los productos con lu-

cha integrada no se pagan más caros que los convencionales, sin embargo, de no haber cambiado, igual ni siquiera se estarían vendiendo".

## INVERSIÓN

Por otro lado, el presidente de ASAJA-Almería consideró que la inversión que deben realizar los agricultores para poner en marcha sus cultivos, campaña tras campaña, con lucha integrada son algo mayores que los derivados de una explotación convencional y, en ocasiones, estos costes son difíciles de asimilar, a pesar de las sub-

venciones concedidas por la Administración autonómica. Teniendo todo esto en cuenta, señaló que, a pesar de todo, estos costes en fauna auxiliar tenderán a reducirse campaña tras campaña y, de hecho, las sueltas medias realizadas en los invernaderos en esta campaña 2008-2009 se han reducido de forma considerable con respecto a la campaña pasada. "Gracias a que los 'bichos' se reproducen espontáneamente cerca de los invernaderos, este año hay menos mosca blanca y trip que el pasado y si la cosa continúa así, esperamos que en 2010 haya menos aún", explicó y añadió que "de este modo, suponemos que los gastos, a medida que avance el tiempo, también deberán ser menores".

Para el presidente de ASAJA-Almería, "la agricultura de la provincia ha ganado la batalla en lo que a resultados se refiere para el consumidor". No se puede olvidar que, en los últimos años, la seguridad alimentaria ha cobrado una gran importancia y, junto a ella, el respeto al medio ambiente. Los consumidores buscan alimentos más sanos, más saludables y, para poder satisfacer esta demanda no quedaba otra que poner en práctica una agricultura más sostenible. Para Andrés Góngora, por su parte, "el consumidor reconoce el esfuerzo de la agricultura de Almería y prueba de ello es que ha recobrado esa confianza perdida en sus producciones. La lucha integrada es todo un éxito y se perfila como el principal método de cultivo en la provincia. Ya, prácticamente, el 100 por cien del pimiento se produce con fauna auxiliar y, en el resto de cultivos, sus respectivas superficies aumentan paulatinamente. La 'revolución verde' toca a su fin.

## COMPETIDORES

# Una mayor seguridad alimentaria nos favorece frente a terceros

■ I. F. G.

En la actualidad, son muchos los países competidores de la agricultura almeriense, ya no europeos, como podrían ser Holanda, Francia o Bélgica en determinados momentos de la campaña, sino procedentes del sur del Mediterráneo. Marruecos, en tomate, o Israel, en pimiento, son los mayores 'enemigos' de Almería durante el año agrícola. Sus calendarios de producción son coincidentes y, en muchos casos, y a pesar de los contingentes o aranceles, los mercados europeos se saturan de estas hortalizas. No es



■ Almería debe convencer al consumidor europeo. / FHALMERÍA

raro, por ejemplo, ver en cualquier supermercado alemán pimientos de Israel o, cómo no, tomates, judías o calabacines de Marruecos. En estos países, los costes de producción son mucho más bajos que en Almería -baste saber que, en el caso del país norteafricano, un trabajador agrícola gana apenas 6 euros por una jornada completa de trabajo- y, por tanto, los precios que sus hortalizas pueden alcanzar en los mercados también son más bajos.

Ante esta competencia que, desde las organizaciones agrarias han calificado en muchas ocasiones como 'desleal', los productores almerienses tienen que optar por darle un 'plus' a sus producciones, por luchar con otras armas y, en estos momentos, esas otras armas no son más que los 'bichitos'. El uso de fauna auxi-

liar contra las plagas se perfila como la mejor forma de contrarrestar los excesos de producción de terceros en los mercados. Hay que conseguir que el cliente se dé cuenta de que las hortalizas de Almería, junto a una correcta trazabilidad, también han sido cultivadas con métodos respetuosos con el medio ambiente y que, además, garantizan la seguridad alimentaria. Frente a los bajos precios, la calidad es la mejor herramienta para seguir copando los grandes mercados comunitarios.

El consumidor europeo es un consumidor preocupado, fundamentalmente, por la salud y el medio ambiente y, por tanto, desde Almería se debe trasladar, una y otra vez, el mensaje de que la lucha integrada es el método para obtener esos productos. La calidad no está reñida con la seguridad alimentaria.

SOLUCIONES PARA TODOS

# Biobest ya produce más de treinta referencias de insectos auxiliares

ESTA EMPRESA DE LA PROVINCIA ES UN REFERENTE A NIVEL MUNDIAL EN LA CRÍA DE ENEMIGOS NATURALES PARA HORTÍCOLAS

Isabel Fernández

Biobest Sistemas Biológicos dispone de una amplia gama de productos para la lucha integrada y, de hecho, según afirmaron desde la empresa, a día de hoy, producen más de 30 referencias de insectos auxiliares, lo que la convierte en un referente mundial en la búsqueda de nuevas soluciones en el control de plagas. En este sentido, y para seguir dando a conocer a todos sus 'bichitos', Biobest comenzará en breve una campaña promocional dirigida, cómo no, al agricultor y con la intención de que éste pueda combinar, junto a los dos insectos principales, el Orius laevigatus y el Amblyseius swirskii, otros dos de "bajo



El Amblyseius swirskii es uno de los insectos más utilizados y comercializados por Biobest.

coste", que aporten una mayor seguridad en el control de insectos plaga, sobre todo, de mosca blanca y trips.

Estos dos insectos son el Eretmocerus mundus, del que Biobest es el mayor productor a nivel mundial, y el Amblyseius cucu-

meris. Asimismo, y teniendo esto en cuenta, desde la empresa quisieron poner de manifiesto que han trabajado duro para tener una

gama tan amplia de productos porque éste es uno de los factores por los que un agricultor escoge a una empresa productora, según revela una encuesta realizada por Biobest a más de 350 productores de la provincia. Sin embargo, éste no es el único motivo que incide en la elección.

El precio, la calidad y la flexibilidad también son determinantes a la hora de la 'elección final'. De este modo, y para garantizar la calidad, desde esta empresa almeriense realizan todo tipo de controles sobre su producto final. Así, a los ya tradicionales controles cuantitativos, es decir, el recuento de individuos por bote, se une un nuevo concepto, el de la eficacia. Esta eficacia se mide con la suelta en semicampo y campo de los insectos y su seguimiento durante un período corto de tiempo para asegurar su instalación, capacidad de depredación, vuelo o reproducción. Asimismo, y en aras de esta seguridad y garantía, todos los productos de Biobest llevan sus respectivos números de lote y fecha de consumo. Por último, la flexibilidad en la entrega garantiza un producto fresco listo para 'servir' cualquier día de la semana en perfectas condiciones y todo ello a un precio más que asequible.

## CON BIOBEST PRODUCTOS Y AREAS SALUDABLES

### BIOBEST, SU ASESOR PARA CRECER!



**Productos para:**

- CB. Plagas en Parques y Jardines
- CB. Plagas en Ornamentales
- CB. Plagas en Semilleros
- CB. Plagas Hortícolas
- Polinización Natural
- Biopesticidas contra mosca blanca
- Instrumentos de detección de Virus
- Cursos de formación: Presenciales y On-Line
- Servicio Técnico



## INVESTIGACIÓN

# Agrobío lanza al mercado un insecto que combate la temida Tuta absoluta

HA CONTADO CON LA COLABORACIÓN DE LA FUNDACIÓN CAJAMAR Y LA UAL EN EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN FINALIZADO CON ÉXITO

■ José Esteban Ruiz

Los agricultores que cultiven tomate la próxima campaña podrán realizar sueltas en sus explotaciones con el objetivo de controlar la 'temible' Tuta absoluta, plaga que está afectando a este cultivo en la provincia de Almería, otras zonas productoras de España, e incluso otros países europeos como Francia e Italia. El insecto parasita los huevos de la Tuta absoluta y, por tanto, evita el desarrollo de nuevas generaciones de la plaga, su nombre responde a 'Trichogramma achaeae'.

Hasta el momento no se conocía ningún insecto capaz de combatir con éxito a la denominada polilla del tomate, pero los resultados obtenidos por investigadores de Agrobío, la Fundación Cajamar y la Universidad de Almería en el proyecto de investigación dirigido por Tomás Cabello, catedrático de Entomología de la UAL, abre esa puerta de esperanza para el sector hortofrutícola, ya que el éxito se sitúa en casi un 96%. Una vez concluida la fase de ensayo, Agrobío ha iniciado la producción masiva de este insecto para que sea posible su comercialización para la próxima campaña agrícola. Los resultados de este proyecto inicia-



■ Responsables del proyecto en la presentación del insecto en las instalaciones de Agrobío. / FHALMERÍA

do hace dos años y medio, justo el momento en el que se tuvo constancia de la presencia de esta plaga en Europa. Desde Agrobío se pusieron a trabajar en busca de una solución natural que frenara la aparición de esta plaga. José Antonio Santorromán, director de la empresa almeriense que comercializará el insecto, comentó que "la implantación del control biológico no tiene vuelta atrás, Almería apostó por este método y se ha comprobado que es el futuro. Por eso, es responsabilidad de empresas como la nuestra ofrecer soluciones naturales a los agricultores, para que puedan sacar adelante sus cultivos". Con la estrecha colaboración de la Universidad de Almería y la Fundación Cajamar, han conseguido poner a disposición del sector un "bichito" que evita que



■ 'Trichogramma achaeae' parasitando. / AGROBÍO

la polilla del tomate acabe con la producción.

La rapidez con la que se ha llevado a cabo hasta el momento el proyecto de investigación ha sido un hándicap para determinar la inversión total que ha supuesto, y por

tanto, poder cuantificar el precio de venta del producto. No obstante, Santorromán subrayó que "será un precio justo el cual pueda afrontar el agricultor".

En este momento, aseguraron en la presentación, existe un gran nú-

mero de empresas almerienses que están dispuestas a que se realicen en fincas de su propiedad algunos ensayos más. La idea, explicó Santorromán, es efectuar varias pruebas más en los próximos meses, en distintas zonas productoras.

Los investigadores contaron con las instalaciones de la Estación Experimental para llevar a cabo el ensayo. Dividieron un invernadero en dos partes diferenciadas. En una de ellas realizaron sueltas, para determinar la evolución del cultivo y los efectos finales, comparando ambas partes al término de dos fases diferenciadas teniendo en cuenta la fecha de las sueltas. La última de ellas, a los sesenta y nueve días del inicio del ensayo, determinaba que el éxito llegaba a rozar el 96%. No obstante, en la anterior comparación, el éxito también rondaba ese porcentaje. Este insecto beneficioso para el cultivo de tomate es el más pequeño que existe, no supera los 0,5 milímetros.

Los investigadores de Agrobío y la Universidad de Almería han comprobado la rapidez con la que actúa este insecto autóctono, "Trichogramma achaeae" contra la Tuta absoluta. Una vez se realizan las sueltas en el cultivo, este insecto parasita rápidamente los huevos de la plaga, impidiendo el crecimiento de la población y la controla para que se mantenga en umbrales muy bajos. De esta forma, la plaga no pone en peligro la cosecha de tomate, producto en el que mayoritariamente ha actuado.

## MERCADOS DE DESTINO

■ I. F. G.

La apuesta decidida por la lucha integrada por parte de los agricultores de la provincia ha traído consigo que, a día de hoy, los clientes, en este caso las grandes cadenas de distribución, ya no quieren otra cosa. Las producciones con control biológico de plagas garantizan, en la mayoría de los casos, residuos cero y, por tanto, los supermercados no se la 'juegan' y no quieren otro tipo de productos. En este sentido, Manuel Arévalo, director comercial de Nature Choice, indicó que las distribuidoras "se han dado cuenta de la reacción del campo almeriense en los 2 ó 3 últimos años y, desde luego, ya sólo piden productos con control integrado". Arévalo explicó que, junto a es-

## Los principales clientes sólo piden productos con control biológico

tos clientes que únicamente quieren hortalizas cultivadas con lucha integrada contra las plagas, también hay otro grupo, "más reducido", que "sólo piensa en la legislación sobre Límites Máximos de Residuos o, más que en eso, en sus propios LMR's".

Muchas de las grandes cadenas de distribución, tras la última reducción de los límites de residuos, afirmaron que ellas mismas establecerían sus límites, más bajos, incluso, que los fijados por la Unión Europea (UE) y que, sobradamente, venían a garantizar

la seguridad alimentaria. Esto, en un primer momento, pudo pensarse que sería un gran problema para los agricultores de la provincia, sin embargo, y teniendo en cuenta los resultados obtenidos en las últimas campañas, la preocupación se ha disipado. Y es que los productos cultivados con lucha integrada, aunque también reciben determinados tratamientos químicos, éstos son los menos y, por tanto, la seguridad de los consumidores está de sobra garantizada. Para muestra un botón. Durante la pasada campaña agrí-

cola 2007-2008, según afirmaron desde la Delegación Provincial de Agricultura, no se registró ni una sola alerta por superación de los LMR's en ninguna partida de productos de Almería.

Por otro lado, Francisco Vargas, presidente de ASAJA-Almería, comentó que, a día de hoy, "el consumidor demanda hortalizas con control integrado" y las cadenas de distribución, por su parte, están tomando una determinación. Y es que "no quieren pagar más por los productos ecológicos cuando saben que los producidos

con lucha integrada tampoco tienen residuos". Para muchos clientes europeos, las producciones integradas garantizan la seguridad alimentaria tanto como las ecológicas y, además, son algo más baratas. De hecho, y en el caso de la provincia almeriense, por suerte o por desgracia, los agricultores no reciben más por sus hortalizas cultivadas con la ayuda de fauna auxiliar que por las convencionales, aunque sí tienen cotizaciones más bajas que las ecológicas. Esto no quiere decir, claro está, que los cultivos ecológicos no tengan razón de ser. Todo lo contrario. En los últimos años su consumo, aunque poco a poco, está aumentando, aunque también es cierto que la línea que los separa de las hortalizas con lucha integrada es cada vez más fina.

i + D

ARS

### Estudian dos ácaros que actúan ante el trips amarillo

■ E. S. G.

Un grupo de científicos de Estados Unidos está evaluando el potencial de dos ácaros depredadores como agentes de bio-control contra una plaga conocida como *Scirtothrips dorsalis* o trips amarillo y que tiene mucha influencia en las plantas. En un principio, los investigadores han informado que esta plaga invasora se alimenta de las hojas de las plantas, aunque también mata los nuevos brotes. De hecho, los cultivos más perjudicados por este insecto son los pimientos, fresas, tomates, cacahuetes, algodón y una variedad amplia de plantas ornamentales.

DOS ÁCAROS

Por este motivo, los científicos del ARS están estudiando dos ácaros llamados *Neoseiulus cucumeris* y *Amblyseius swirskii*, los cuales han sido usados comercialmente para combatir otras plagas desde hace algunos años. Así, el método de procedimiento a estudiar comenzó con la puesta de 30 adultos del trip amarillo en plantas ornamentales de pimiento bajo invernadero. Los resultados mostraron que los ácaros redujeron significativamente el número de los trips.

BIOLÓGICO

## Novedoso bioinsecticida para eliminar la mosca de la fruta



■ La efectividad de la bacteria es muy alta, gracias a los ensayos realizado. / FHALMERÍA

ES UNA TÉCNICA RESPETUOSA CON EL MEDIO, NO ES TÓXICA, ES FÁCIL DE PRODUCIR Y SE PUEDE EMPLEAR POR MÉTODO NORMAL

■ Elena Sánchez

La Junta de Andalucía ha informado que un grupo de investigación del Instituto de Biotecnología de la Universidad de Granada ha aislado e identificado una bacteria cuya toxicidad actúa como insecticida biológico para el control de la mosca de la fruta del Mediterráneo. Según ha dado a conocer

la UGR en un comunicado, se trata de una técnica nueva y respetuosa con el medio ambiente que no resulta tóxica, es fácil de producir y se puede suministrar por métodos convencionales.

En este sentido, el bioinsecticida desarrollado en la Universidad representa una alternativa a los insecticidas químicos usados tradicionalmente, pero que no son efectivos para este insecto, ya que además de ser contaminantes para el medio ambiente también resultan peligrosos para el personal que lo aplique. Asimismo, la efectividad de esta bacteria se ha conseguido después de someter a un trata-

miento específico a una cepa del género *Bacillus* altamente tóxica para las larvas de la mosca de la fruta, con el objetivo de incrementar aún más su toxicidad frente a este insecto, denominado específicamente *Cephalothrips capitata*, y que representa uno de los problemas más graves en agricultura. Por ello, una de las doctoras del proyecto ha destacado la importancia de este trabajo, ya que la alta tolerancia de la mosca de la fruta a los climas fríos y el amplio espectro de plantas en las que puede hospedarse, la convierten en una de las plagas más importantes desde el punto de vista económico.

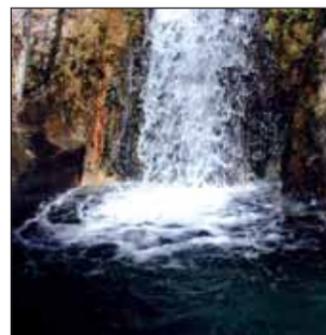
AHORRO

### Sistema de riego que funciona con energía solar

■ E. S. G.

Científicos estadounidenses han dado con un sistema de riego que funciona con energía solar, el cual ahorrará energía y agua en grandes cantidades. El nuevo sistema consiste en paneles solares que captan la luz del sol, una pila que almacena energía y un convertidor que transforma la energía almacenada en la electricidad usada para que funcione el riego por goteo.

De hecho, este novedoso sistema sirve como modelo de la jardinería de paisaje que usa menos energía. Y es que, la energía solar se puede usar en áreas urbanas y de los barrios residenciales y es aplicable a todos los tipos de sistemas de energía. Los jardineros pueden usarla para hacer funcionar sistema de agua tales como las fuentes, cascadas y los sistemas de riego por goteo.



■ Agua de riego. / FHALMERÍA

**Suministros**

# Martínez, S.L.

**EL EJIDO**  
Ctra. de Málaga, km. 411  
Tels. 950 60 66 66 - 950 60 64 62  
Fax 950 60 64 63

**ALMERÍA**  
Avda. Montserrat, 146-Nave Ind.  
Tels. 950 22 57 66 - 950 22 91 15  
Fax 950 22 68 02

**VERA**  
Parque Ind. El Real de Antas  
Avda. Principal F-8.  
Tel. 950 39 12 19. Fax 950 39 16 54

VENTA Y ALQUILER DE MAQUINARIA PARA CONSTRUCCIÓN Y AGRICULTURA

# Universidad

## EVALUACIÓN

### La EPS obtiene la acreditación de calidad para sus ingenierías

■ E. S. G.

La Escuela Politécnica Superior de la Universidad de Almería, EPS, ha sido evaluada positivamente en todos sus ingenierías por la ANECA, la Agencia Nacional de Evaluación, Calidad y Acreditación. Así, desde la UAL, han informado que las consecuencias que se derivan de esta noticia son, por un lado, la fidelización de los estudiantes de Ingeniería Agronómica, Ingeniería Informática e Ingeniería Industrial en la seguridad que en ningún lugar de España los alumnos van a obtener mejor formación que en la Universidad de Almería.

Otro aspecto básico será la menor dificultad para verificar los futuros Planes de Estudios de Grado y Master, con los aspectos contemplados a lo largo del programa AUDIT que formarán parte integrante de los requisitos establecidos por el Ministerio de Educación.

Asimismo, cabe destacar que la Escuela Politécnica Superior es el único centro de la UAL incluido en el programa AUDIT perteneciente al sistema de garantía interna de calidad (SGIC) de la ANECA. Ante esto, el director de la EPS, Javier Lozano, ha apuntado que "la Escuela asume la calidad como valor esencial y como apuesta decidida por la mejora continua en el desarrollo de las actividades encomendadas para garantizar la credibilidad y confianza de nuestras actuaciones, sobre todo para nuestros estudiantes y la sociedad en su conjunto".



■ Ingenieros. / FHALMERÍA

## FORMACIÓN

# Los cursos de verano dedicarán cinco días a la lucha integrada de Andalucía

EL SEMINARIO SERÁ ENTRE EL 13 Y EL 17 DE JULIO Y ESTARÁ ORGANIZADO POR EL CENTRO DE FORMACIÓN AGRARIA, IFAPA

■ Elena Sánchez

La Universidad de Almería, UAL, ya ha presentado los próximos cursos de verano que ocuparán la mayor parte del mes de julio. Así, un año más, desde el Poniente hasta el Levante pasando por la propia capital, la Alpujarra Oriental, el alto Almanzora y Los Vélez, un sinfín de temas se pondrán sobre la mesa por parte de distintos expertos en sus diversas materias. En este sentido, del 13 al 17 de julio, la producción integrada será el centro de atención en el Hotel La Enví Golf de Vigar. Un curso que estará dirigido por el presidente del IFAPA, Javier de las Nieves, y el investigador del IFAPA de La Mojonera, Dirk Janssen.

De hecho, la implantación de los sistemas de producción integrada en la agricultura es una realidad, y actualmente son más de 235.000 hectáreas las que en conjunto cumplen los requisitos establecidos por los reglamentos de producción integrada de cítricos, olivar, fresa y hortalizas bajo abrigo. Asimismo,



■ Participantes de los cursos durante la presentación. / FHALMERÍA

desde la UAL han dado a conocer que el estudio de dichos reglamentos resulta imprescindible para acometer el asesoramiento del sector y su desarrollo de una forma sostenible y dar respuesta a las demandas del mercado hortofrutícola y posibilitando la apertura de nuevos mercados. Por todo ello, el curso no solamente servirá como una introducción a los nuevos reglamentos, sino también será foro idóneo para que las nuevas reglas sean un instrumento útil en la modernización del sistema agrario andaluz.

El investigador del IFAPA, Dirk Janssen, ha comentado que en esta ocasión, el curso se dividirá en cuatro áreas, el olivar, los cítricos, la fresa y los hortalizas bajo abrigo, donde expertos del sector tratarán los temas más sonados del mo-

mento. Así, cinco días de curso en el que en el primero de ellos, el 13 de julio, la protagonista será la fresa, tanto en sus orígenes y evolución como la producción integrada en su cultivo, enfermedades y plagas.

Seguidamente, el segundo día se hará referencia al olivar y el aceite, donde, Juan Cano, ingeniero técnico agrícola y técnico especialista de IFAPA hablará de la situación actual, reglamento y manejo, mientras que Daniel Pérez, también técnico de IFAPA tratará el reglamento del cultivo en producción integrada y acto seguida se hará una visita a una almazara certificada con producción integrada.

El día 15 de julio se pasará a hablar de cítricos con sus aspectos agronómicos y relacionados con el

control de enfermedades y plagas, para pasar al día siguiente donde se tratará todo lo relacionado con los hortalizas bajo abrigo con ponencias llevadas a cabo por Milagros Fernández, ingeniera agrícola y coordinadora de formación de IFAPA; y Lidia Lara Acedo, biólogo de IFAPA. El último día del curso, la propia Lidia Lara Acedo realizará un taller práctico de identificación de organismos de plaga e insectos auxiliares en horticultura protegida y cerrará el seminario Dimas Rizzo, anterior secretario general de Agricultura y Ganadería y Desarrollo Rural de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta. Finalmente, destacar que el curso está organizado por el IFAPA dentro del marco de los cursos de verano que cada año organizada la Universidad de Almería.

## MATERIA AGRARIA

### La Politécnica informa de los nuevos cambios realizados por el Plan Bolonia

■ E. Sánchez

La Escuela Politécnica Superior de la Universidad de Almería, UAL, a través de su director, Javier Lozano, ha informado a los alumnos de los nuevos cambios que se van a llevar a cabo con motivo de la implantación del Espacio Europeo de Educación Superior, con el cambio de licenciaturas a grados. Ante esta acción, Lozano informó de que "el mapa de titulaciones se ha realizado desde el rigor institucional más absoluto y que los alumnos no tendrán ningún problema tras la incorporación del



■ Estudiantes de la Universidad de Almería. / FHALMERÍA

Plan Bolonia". Así, en la Politécnica de la Universidad de Almería, las titulaciones nuevas serán, de momento, Grado en Ingeniería Técnica Agrícola, Grado en Ingeniería Mecánica, en Ingeniería Electrónica Industrial y Grado en Ingeniería Química Industrial.

Por otro lado, es necesario hacer referencia a la entrega de las insignias a los alumnos del último curso de carrera, entre los que se encontraban estudiantes de Ingeniero Técnico Agrícola, Mecanización y Construcciones Rurales; Ingeniero Técnico Agrícola en Explotaciones Agropecuarias; Ingeniero Técnico Agrícola en Hortofrutícola y Jardinería; Ingeniero Técnico Agrícola, Industrias Agrarias y Alimentarias o Ingeniero Agrónomo, entre otros.

# Agenda

## ■ FERIA Interpera aterrizaja en Bélgica para reunir a los expertos europeos

El 28 y el 29 de mayo de 2009 se celebra en Sint-Truiden, el corazón del cultivo de la pera en Bélgica, el Segundo Congreso Internacional de la Pera, Interpera. El programa para este año abarca presentaciones relativas al cultivo de frutas y de peras en Bélgica, las primeras estimaciones de cosecha para las peras de verano y de otoño, el mercado del procesamiento de las peras, canales de distribución.



## ■ FORO En junio llega la 32ª Semana Verde de Galicia

Del 11 al 14 de junio, Pontevedra acoge una nueva edición de la Semana Verde de Galicia. En esta ocasión tiene lugar su trigésimo segunda edición trayendo como novedad la transformación en una feria multisectorial y dirigida al público en general. Además, se trata de un espacio ineludible para el intercambio comercial y la proyección de la imagen de marca.

## ■ CONGRESO La calidad en los laboratorios, a debate en Madrid

Madrid está desarrollando el Congreso Virtual Iberoamericano sobre gestión de calidad en laboratorios que tiene lugar en la red del 1 de febrero al 15 de junio. El congreso contempla, entre otros aspectos, el desarrollo y validación de pro-



cedimientos de ensayo, control de calidad, calibración de equipos. El congreso se ha configurado como herramienta de divulgación en el entorno científico.

## ■ ENCUENTRO FEREVIN llega en agosto a Requena

Del 27 al 30 de agosto se celebra en Requena la Feria Requenense del Vino (FEREVIN). Es una de las muestras monográficas sobre vino más importantes de la Comunidad Valenciana. Con una trayectoria de 15 años, FEREVIN se ha consolidado como una firme referencia para el

sector vinícola, convirtiéndose en el mejor escaparate para los vinos y bodegas de la Denominación de Origen Utiel Requena. La feria supone un punto de encuentro ideal para todos los profesionales del sector vinícola. En ella se dan cita tanto enólogos como distribuidores.

## ■ FERIA FERCAM ofrece a los visitantes las últimas novedades de maquinaria agrícola

Del 15 al 19 de julio se celebra la Feria Regional del Campo y de Muestras de Castilla-La Mancha. Entre las ferias de muestras más importantes de España, se encuentra 'FERCAM', un acontecimiento que edición tras edición viene destacando por su estado ascen-



dente y por superar todas las expectativas. Este año cumple cuarenta y ocho años de andadura y continua con el interés de seguir avanzando, para ofrecer a los visitantes las últimas novedades de maquinaria agrícola e industrial ante las más de cien

mil personas que suelen visitarla. La Feria Regional del Campo y Muestras de Castilla la Mancha 'FERCAM', se celebra a mediados del mes de julio, en Manzanares, en un Recinto Ferial al aire libre de, aproximadamente, cien mil metros cuadrados y dos Pabellones de Muestras y Turismo de dos mil metros cuadrados, donde las Empresas expositoras presentan toda la gama de sus productos.

## ■ FERIA FERMA apuesta por segundo año consecutivo por el Premio a la Innovación técnica de los expositores



Del 27 al 30 de agosto, Barbastro acoge FERMA, buque insignia de la Institución Ferial de Barbastro, se convierte cada año en el escaparate co-

mercial más importante del Alto Aragón con 25.000 visitantes; 28.000 metros cuadrados de exposición en los que se dan cita empresas de comercio, servicios, maquinaria agrícola, automoción, nuevas tecnologías y agroalimentación. Por segundo año consecutivo apuestan por el Premio a la Innovación técnica con el que se pretende incentivar a los expositores.

## ■ JORNADAS Transferencia de tecnología en la Acuicultura

El próximo 16 de junio, la localidad gaditana del Puerto de Santa María acoge una jornada sobre Transferencia de Tecnología en el sector de la Acuicultura. El objetivo fundamental de la Jornada TTA Andalucía es reunir a empresas, grupos y centros de investigación andaluces de este sector, ofreciéndoles la posibilidad de explorar sus oportunidades tecnológicas a través de encuentros bilaterales preestablecidos,



para buscar de manera eficiente acuerdos estratégicos como licencias, transferencia de Know-how o proyectos de I+D. Los encuentros se organizan en función de un Catálogo de Ofertas y Demandas Tecnológicas. Las entidades participantes tienen la oportunidad de insertar su perfil tecnológico en la página Web de la Jornada.

## ■ FORO ECOLÓGICO Bioterra 2009 reúne al mundo natural

Del viernes 5 al domingo 7 de junio llega a Guipuzkoa Bioterra 2009, una feria con una excelente salud, como demuestran los resultados alcanzados en BIOTERRA 2008, con incrementos del 38% en el número de visitantes y del 20% en la superficie expositiva.

Estos datos permiten afirmar que han hecho realidad el objetivo de convertir a Bioterra en la feria de referencia del norte de España en su

sector. La feria aspira a que esta nueva edición de Bioterra mantenga la trayectoria de crecimiento continuado que le ha caracterizado y, como saben que 2009 no va a ser un año fácil, la organización se ha atrevido a congelar precios. Quieren que el cliente se beneficie de la oportunidad que supone exponer en bioterra, que acceda a nuevos clientes y nuevos mercados, y que lo haga en las condiciones más ventajosas posibles.

## ■ CONFERENCIA Asturias se convierte por unos días en la capital del sector forestal tanto de España como de Portugal



Del jueves 18 al sábado 20 de junio se celebra en la localidad asturiana de Tineo, Asturforesta 2009, la VII Edición de la Feria Forestal, que emprende una nueva andadura con la garantía de su madurez, fruto del éxito de las anteriores ediciones. Asturforesta deja huella tras el éxito comercial de las em-

presas participantes, al ser capaz de reunir gran oferta de maquinaria de última generación, y profesionales del sector, en condiciones reales de trabajo, ésta es la razón por la que la prensa la califica como 'El Lugar de Encuentro del Sector Forestal en España y Portugal. Un líder consolidado'.

## ■ CONFERENCIA La calidad cooperativa reunirá en Madrid a los profesionales para enmarcar los conceptos globales

El próximo jueves 4 de junio, Madrid celebra el II Encuentro de Calidad Cooperativa. Así, dos años atrás se celebró el primer encuentro, que tuvo por objeto enmarcar los conceptos globales en esta materia y recoger los puntos de vista de todos los agentes implicados. En 2009, con objeto de dar un paso



adelante, de manera más concreta, en los ítems relacionados con la calidad, celebrará el II Encuentro de Calidad Cooperativa. En primer lugar se expondrá la situación del actual debate acerca de la política de calidad europea de los productos agroalimentarios, pasando por las indicaciones geográficas.

# El Ejido

## ALMERÍA

Cultivamos  
la Calidad  
con Seguridad.

La agricultura en El Ejido afronta continuamente nuevos retos demandados por los mercados más exigentes del mundo. Hablar de Buenas Prácticas Agrícolas, Control Biológico y Respeto por el medio ambiente, no son una novedad en nuestro campo.

Para los Agricultores de El Ejido, la seguridad y el cuidado de los frutos son siempre prioritarios para asegurar la mejor calidad a los consumidores europeos.

Una receta  
con mucha  
proyección



**A BIGGER  
GAZPACHO**

Esta receta elaborada con hortalizas típicamente de nuestra región ha alcanzado fama mundial por su rico sabor y aporte nutricional.

