



ACTUALIDAD

La mitad de las hortalizas que exportó España en enero salieron de Almería

La horticultura almeriense se mantiene a la cabeza tanto en producción como en exportación. Toda la región de Murcia, segunda exportadora, apenas supone el cincuenta por ciento de lo que vende en el exterior la agricultura intensiva de nuestra provincia. De esta forma, la economía provincial supone un importante aporte al contexto nacional. *Página 3*



La producción agrícola almeriense sigue siendo un pilar importante para la balanza comercial española. /FHALMERIA

ENTREVISTA

José Manuel Ortiz
DELEGADO DE AGRICULTURA

“El bombeo adicional ha evitado niveles históricos en la Balsa del Sapo en marzo” P. 10 y 11

Gabriel Barranco
sustituye a su hijo al frente de La Unión

Página 7

ASAMBLEA GENERAL

CASI presenta a sus socios su crecimiento en medio de la crisis y los proyectos de innovación P. 29

PULSO AL SECTOR

La búsqueda de solvencia económica es la pieza clave para las fusiones entre empresas comercializadoras

Tener patrimonios no es suficiente para que la banca aporte financiación a las entidades

A las empresas exportadoras de frutas y hortalizas ya no les vale con disponer de patrimonio inmueble para conseguir la financiación de la banca. Ahora es necesario gozar de una solvencia económica basada en la cuenta de resultados.

Es por ello que varias fusiones de las que se están llevando a cabo vienen marcadas por la búsqueda de la mencionada solvencia eco-

nómica. La tendencia de los dos últimos años se acentuará este verano y habrá nuevos movimientos de concentración.

De continuar esta tendencia, el ochenta por ciento de la exportación hortofrutícola almeriense va a quedar en manos de cinco o seis grupos surgidos de los procesos de concentración y apoyados por la banca y por la Administración pública andaluza. **Páginas 4 y 5**

ESPECIAL Novedades en semillas

Páginas 13 a 22

Brotolom Suelo
Defensa natural contra Fusarium, Pythium y Didymella

RESIDUO 0

grupolñesta
www.grupolñesta.com

Alfredolñesta
Fertilizantes y correctores

Opinión

Las claves para entender el futuro de la comercialización en Almería

A poco que observemos los movimientos de los pilares de la comercialización en la provincia de Almería, advertiremos con claridad y prontitud por dónde van las líneas maestras para diseñar el futuro de la venta de las hortalizas en este sector.

La financiación se ha venido haciendo en base al crédito de las empresas, cuyo máximo exponente ha sido el pilar patrimonial de sus instalaciones. Como quiera que la burbuja inmobiliaria haya hecho saltar por los aires este apoyo, de un tiempo a esta parte, lo único que le vale a las empresas para conseguir financiación es su solvencia y su balance final. Es por ello que muchas están obligadas a 'fusionarse' o, simplemente, desaparecer.

Por otra parte, la Administración ha dejado de dar dinero a diestro y siniestro a cualquiera que saltaba de una cooperativa o sociedad agraria con intenciones de montar otra nueva. No es que en el caso de Almería la Junta de Andalucía no quiera apoyar nuevas iniciativas, es que simplemente no hay ni un euro para ello.

A todo esto hay que añadir el gran tamaño de la distribución alimentaria en Europa, que sigue inmersa en un continuo crecimiento en pos de una mayor cuo-

■ José Antonio Gutiérrez.
Periodista



El futuro que se dibuja apunta a cuatro o cinco grandes grupos o, como mucho, seis. Los pequeños van a ir cayendo al no poder resistir los envites de las grandes cadenas europeas y serán vapuleados por la reducción de costes de los grandes grupos locales.

ta de mercado. Apenas tres empresas se reparten el pastel de la comercialización en Europa y son precisamente éstas con las que se tienen que ver las caras los exportadores almerienses. Así las cosas, sólo queda crecer con solvencia e independencia o morir.

Con todo esto, el futuro que se dibuja apunta a cuatro o cinco grandes grupos o, como mucho, seis. Los pequeños van a ir cayendo al no poder resistir los envites de las grandes cadenas europeas y serán vapuleados por la reducción de costes de los grandes grupos locales. La fiebre del 'chiringuito' irá decayendo en la misma medida que vaya creciendo el riesgo de cobro y ante la imposibilidad de poder atraer a los agricultores con precios milagrosos.

Por otra parte, la lucha por conseguir kilos va a dejar muchos cadáveres en el camino. La producción en Almería crece en función de lo que permitan las nuevas variedades vegetales. ¿Más hectáreas que las actuales? De momento, imposible. Sí es cierto que las viejas estructuras se van a ir sustituyendo por otras nuevas que van a dar 30 años de vida a muchos invernaderos que vemos en las últimas.

El resumen de todo lo dicho hasta este punto es muy claro. Será agricultor quien realmente



pueda permitírselo, tanto por su profesionalidad como por su capacidad de autofinanciación. Será exportador el que consiga una gran estructura y demuestre solvencia para defender los intereses de miles de agricultores a su cargo. El resto deberá reubicarse. Parece un atrevimiento, pero nadie pensó hace unos años que el sector de la construcción iba a transformarse hasta casi desaparecer y nadie pensó entonces que la banca iba a sufrir una re-

composición tan enorme como a la que hemos asistido en apenas dos años.

El panorama futuro en la provincia de Almería se supone con apenas seis grupos empresariales exportadores, capaces de hablar cara a cara con la gran distribución, bien relacionados entre ellos, apoyados por la banca y la Administración y con el prestigio ganado tras el día a día, demostrándolo con el balance de resultados en la mano.

fhalmería

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

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

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

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

www.regantessolyarena.com

Sol y Arena
Comunidad Comarcal de Regantes

AVANZANDO CON EFICIENCIA EN LA GESTIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL AGUA

Actualidad

EL MEJOR MES DE ENERO DE LA SERIE HISTÓRICA

La mitad de las hortalizas exportadas por España en enero salieron de Almería

Las ventas al exterior de la provincia supusieron más del 47% del total nacional y el doble de Murcia, segunda región exportadora

■ Isabel Fernández

La mitad de las hortalizas frescas exportadas por España en el mes de enero salieron de Almería. Así lo ponen de manifiesto los últimos datos hechos públicos por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, que señalan que, en el citado mes, las comercializadoras almerienses exportaron 261.973 toneladas de hortalizas frescas, un 12,2% más que en el mismo mes de 2012, valoradas en más de 281 millones de euros, un 16,6% más que en el año precedente. De este modo, y en valor, las ventas al exterior de Almería supusieron el 47,6% del total nacional. Murcia, con una cuota de mercado del 22,5%, y Valencia, con apenas el 7%, fueron las otras dos mayores regiones exportadoras. Las hortalizas frescas supusieron, según los datos de la Administración andaluza, el 84,3% del valor total de las exportaciones de la provincia.



■ Las comercializadoras almerienses exportaron casi 262.000 toneladas de hortalizas frescas en enero. /FHALMERIA

Con respecto a los destinos de esos productos, una vez más, Alemania se situó como el principal comprador. Así, el país germano adquirió hortalizas valoradas en 86,5 millones de euros. Con estos números, Alemania sigue incrementando la compra de hortalizas frescas de la provincia y ya supone, de hecho, el 30,8% del total de las exportaciones almerienses. Y es que, en 2010, Alemania adquirió el

26,3% del producto de la provincia, para, en 2011, llegar al 28,8% y, finalmente, en 2012, el 29,7%. Tras Alemania se situaron, por este orden, Holanda (14,5%), Francia (13,6%) y Reino Unido (11,4%).

POR PRODUCTOS

Por productos, un mes más, no cabe duda de que el tomate sigue siendo la hortaliza más internacional de la provincia. Tan-

to es así que, sólo en el mes de enero, Almería comercializó en los mercados exteriores tomate por valor de 83,4 millones de euros, el 25% del total de las exportaciones registradas en el período analizado. Esta cifra supone, además, cinco puntos porcentuales más que en los meses de enero de los últimos años. Tras él se situaron el pimiento, con exportaciones valoradas en 77 millones de euros y una cuota de

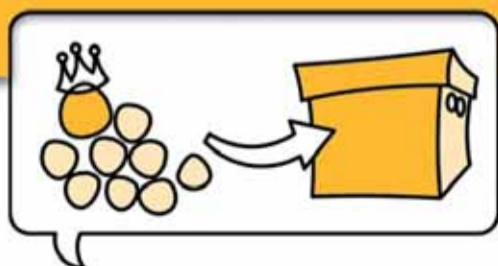
mercado del 23,1%; el pepino, con 53,6 millones y el 16,1%; y, en cuarto lugar, los calabacines, con 25,1 millones y un 7,5%.

Las exportaciones de frutas, por su parte, no corrieron la misma suerte. Así, durante el pasado mes de enero, sus exportaciones cayeron un 20% en volumen, hasta las 455 toneladas, y un 17% en valor, con una facturación de casi 620.000 euros. Italia fue su principal comprador.

El tomate es el segundo producto más exportado en toda Andalucía

El tomate fue, entre enero y diciembre del pasado año 2012, el segundo producto, en valor, más exportado por Andalucía, con 620 millones de euros frente a a los 557 millones de un año antes. Con esos más de 600 millones de euros, el tomate, cultivado en su mayor parte en la provincia de Almería, supuso el 9% del total de las exportaciones agroalimentarias andaluzas durante el año pasado y que sumaron 6.990 millones. Sólo el aceite de oliva, con exportaciones valoradas en casi 1.000 millones de euros, logró superar al tomate.

agrobío vuela ...



las mejores condiciones



express
24 en menos de horas



bio polinización
y control
biológico



+ producción
+ calidad

TOMANDO EL PULSO AL SECTOR

La búsqueda de la solvencia económica se convierte en el detonante de las fusiones

Los primeros movimientos de concentración en la provincia perseguían una mayor competitividad frente a la gran distribución

■ Isabel Fernández

El proceso de concentración de la oferta que se está produciendo en el sector comercializador de la provincia no pasa desapercibido para nadie. En los últimos años, Almería ha asistido al nacimiento de grandes comercializadoras como Unica Group, a la expansión de Murgiverde o Agroiris y, más recientemente, asiste a los movimientos encabezados por Grupo Agroponiente u Hortofrutícola Costa de Almería, que también buscan ganar dimensión. Sin embargo, en todo este tiempo, los detonantes de esas fusiones, los motivos que han llevado a ellas, han cambiado, de acuerdo con las circunstancias económicas.

De este modo, hace unos años, las empresas del sector se decidían a fusionarse o a entablar acuerdos comerciales con el fin, en primer lugar, de ser más competitivas ante la gran distribución, que ya estaba muy concentrada; en segundo lugar, para lograr una mayor solvencia económica; y, en tercer y último lugar, por conveniencia de los mismos socios, que saldrían ganando a la hora de cobrar por su producto, en el caso de que esos socios fuesen agricultores. Hoy por hoy, sin embargo, la situación es bien distinta.

Más allá de querer ser competitivos frente a la gran distribución, las comercializadoras de la provincia buscan una mayor solvencia económica. Persiguen unirse, fusionarse o llegar a acuerdos comerciales para evitar 'apuros' económicos en una situación de crisis que ya se ha llevado por delante a algunas empresas del sector que, de un modo u otro, no han podido superar la situación. Estos movimientos en búsqueda de la solvencia vienen propiciados, en cierta medida, por Cajamar Caja Rural, la entidad bancaria de la provincia que más ha apoyado y sigue apoyando a la comercialización y a los productores, pero que también



■ 'Luchar' contra el enorme poder de negociación de la gran distribución es una cuestión que ha pasado a un segundo plano. /FHALMERIA



■ Comercializadoras como Grupo Agroponiente o CASI son las que, hoy por hoy, podrían encabezar este movimiento. /FHALMERIA

es consciente de que el sector necesita empresas fuertes, competitivas, que sean capaces de superar cualquier problema que se plante en su camino.

Así las cosas, la búsqueda de la competitividad frente a una demanda -la de las cadenas de distribución- cada vez más concentrada ha sido relegada a un segundo plano, aunque, en ningún caso, se olvida que la comercialización almeriense sigue teniendo una gran asignatura pen-

diente en este sentido. Y es que, si bien es cierto que la actual coyuntura económica ha obligado a 'actuar de urgencia', también lo es que hay que seguir trabajando para lograr una mayor dimensión que permita hablar de tú a tú a la gran distribución.

EL NUEVO PANORAMA

Son muchos los movimientos que, recientemente, se han producido en el sector comercializador en la provincia y que han caminado hacia esa mayor concentración de la oferta. Sin embargo, y según recoge el último estudio publicado por la Fundación Cajamar, en colaboración con la Universidad de Almería, y titulado 'El sector de la comercialización hortícola en Almería', es necesario que la provincia "incremente su ritmo de concentración". Así, el estudio añade que "las empresas de exportación de productos hortofrutícolas de la provincia deben realizar un esfuerzo para desarrollar proyectos de concentración que les permitan adquirir la dimensión adecuada", entre otras cuestiones, para llegar en mejores condiciones a las negociaciones con la distribución.

Hasta el momento, al nacimiento de Unica Group hay que

Tres comercializadoras de Almería entre las diez que más facturan en España

Según recoge el estudio 'El sector de la comercialización hortícola en Almería', elaborado por la Fundación Cajamar y la UAL, tres empresas de la provincia, Alhóndiga La Unión, SAT Agroiris y CASI, se encuentran entre las diez primeras que más

facturan, a nivel nacional, dentro del sector de la comercialización hortofrutícola. Estos datos ponen de manifiesto la existencia de un cierto grado de concentración en origen, así como el peso específico de la horticultura almeriense en España.

TOMANDO EL PULSO AL SECTOR

sumar el sobredimensionamiento de Murgiverde o de SAT Agroiris. En el caso de esta última, a finales de febrero culminó la fusión por absorción de Ejidoluz, apenas tres años después de hacer lo propio con Mayba. Junto a ellas, Hortofrutícola Costa de Almería se hacía el pasado verano con Cehorpa, desmembrada de Agrupaejido, mientras que Alhóndiga La Unión continuaba con su particular concentración de la oferta, en este caso, haciéndose con una empresa de la costa granadina, Agrocarchuna. Las últimas en mover sus fichas están siendo Grupo Agroponente y CASI. La primera, aunque reconoce la buena relación con Nature Choice -empresa con la podría estar en negociaciones-, no confirma, precisamente, esas negociaciones. CASI, por su parte, cuando todos esperaban que en su última Asamblea General, celebrada el pasado 9 de marzo, diera luz verde a lo que, hasta entonces era un secreto a voces, la adquisición de Agrupalmería, no pasaba ni siquiera de puntillas por este asunto.

Junto a todas estas, el mapa comercializador de la provincia de



■ Agroiris, La Unión y CASI se encuentran entre las diez mayores comercializadoras hortofrutícolas nacionales. /FHALMERIA

Almería se dibuja con las aportaciones de Anecoop, la cooperativa de segundo grado que mayor volumen de negocio nueva a nivel nacional en el sector hortofrutícola, Grupo Femago, Vi-

casol y Agrupaejido. Todas ellas se encuentran dentro de ese grupo de 'gigantes' que configuran la comercialización en Almería.

Comercializadoras como Agroejido, Agrupaadra, Indasol o

Agro San Isidro, por citar sólo algunos ejemplos, aunque son de menor envergadura, también son un claro reflejo del buen funcionamiento dentro del sector provincial.

La oferta en origen 'padece' de una cierta bipolaridad

Pese al grado de concentración de la oferta en origen que ya existe en el sector comercializador de la provincia -las diez mayores empresas concentraban, en 2012, casi el 70% de la producción-, lo cierto es que, aún a día de hoy, siguen 'naciendo' pequeñas empresas, conocidas por muchos como 'chiringuitos', que vienen a restar competitividad al sector. En el caso de estas segundas empresas, muchas de ellas, con el tiempo, desaparecerán, mientras que otras, con total probabilidad, acabarán siendo 'comidas' por las grandes comercializadoras. La existencia de esta cierta 'bipolaridad' pone de manifiesto la necesidad de seguir trabajando por una mayor concentración de la oferta en origen.

Nosotros Queremos ...



Nosotros Queremos  **Costa de Almería**
HORTOFRUTICOLA



INSEGURIDAD

El sector agrario muestra su preocupación ante el repunte de los robos en marzo

■ Rafa Villegas

El número de robos registrados en el campo durante el mes de marzo se ha incrementado, según apuntan desde la organización agraria COAG, considerablemente. De las sustracciones no se están librando ni tan siquiera los apicultores, justo en el período en el que se encuentran en plena campaña de polinización de melón y sandía.

El secretario provincial de COAG-Almería, Andrés Góngora, lamenta que ahora los ladrones ya “no sólo destrozan almacenes y cortijos agrícolas para perpetrar los robos, llevarse la maquinaria agrícola o el cultivo de los invernaderos; existe tal impunidad que incluso están desmontando las estructuras de los invernaderos para llevarse tubos de hierro galvanizado, alambres y todo lo que pillan a su paso. No tienen miedo y se desplazan inclusive con pequeños generadores de electricidad donde enchufan las herramientas para cortar este material y poder trasladarlo”.

Este tipo de robos supone un varapalo para la economía de los productores agrícolas almerienses, tanto del Levante como del Poniente. Así, Góngora ha recordado que “la construcción de un invernadero, por ejemplo, con tubos de hierro galvanizado está entre 8 y 10 euros el metro cuadrado, por lo que estaríamos hablando de que invernarse una hectárea supone un coste de en torno a 100.000 euros”.

Para evitar que tenga sentido llevar a cabo un robo, Góngora ha asegurado que es imprescindible que la Administración controle los centros de venta de los materiales robados. Además, el secretario provincial de COAG-Almería ha hecho un llamamiento para que “los agricultores que compren material de segunda mano comprueben que éste no es robado exigiendo al vendedor su correspondiente factura de compra”. Y es que, como ha apuntado, “ayudándonos nosotros mismos podemos contribuir a reducir los robos, ya que si el material no tiene salida en el mercado, al ladrón no le interesará robar. El agricultor que compra, por ejemplo,

La Guardia Civil está demostrando, una vez más, no obstante, su gran efectividad al detener, en algunos casos ‘in fraganti’ y en otros tras las pertinentes investigaciones, a los presuntos autores materiales de las sustracciones llevadas a cabo



■ Los motores también son uno de los objetos preferidos de los amantes de lo ajeno en las explotaciones agrícolas de las comarcas del Levante y el Poniente almerienses. /FHALMERIA

maquinaria robada debe pensar que la siguiente vez le puede tocar a él”.

Ante esta situación, COAG ha solicitado una reunión con el subdelegado del Gobierno en Almería para que, como ha explicado Góngora, “refuerce la seguridad en el medio rural, ya que las explotaciones agrícolas son

muy vulnerables y se encuentran a la merced de los ladrones que ante la impunidad de la Justicia continúan delinquiendo. Se deben endurecer las penas y que se cumplan íntegramente”.

En marzo la Guardia Civil ha detenido a ocho personas sorprendidas robando estructuras metálicas de invernadero. Con-

cretamente, la Guardia Civil de Roquetas de Mar detuvo a dos vecinos del municipio mientras trasladaban una importante cantidad de tubos robados. La Guardia Civil de El Ejido sorprendió ‘in fraganti’ a cuatro personas desmontando la estructura de un invernadero y a dos tras una denuncia de robo.

La Guardia Civil detiene al autor del robo de 400 kilos de pimiento

La Guardia Civil del Puesto Principal de El Ejido ha detenido a A. O., de 49 años de edad y con domicilio en la localidad granadina de Loja, como presunto autor del robo de 400 kilos de pimiento en un invernadero del Poniente almeriense.

La detención se produjo en un punto de identificación selectiva de personas y vehí-

culos establecido en la ciudad de El Ejido. Los agentes observaron una furgoneta que se aproximaba al lugar de verificación y cuyo conductor hizo caso omiso a las indicaciones de los agentes para que detuviera la marcha.

Una dotación de servicio de la Guardia Civil logró darle alcance a unos cien metros de distancia. Así, procedie-

ron a identificar al conductor y encontraron 20 cajas, ocultas bajo una manta, con inscripciones y logotipos de cooperativas ejidenses, repletas de pimientos italianos con signos de haber sido recolectados recientemente.

Las respuestas incongruentes y la investigación de la Guardia Civil llevaron a la confirmación de que el género había sido robado esa misma noche, por lo que las diligencias, junto al acusado, pasaron al Juzgado.

La Benemérita detiene a tres personas por robar en un almacén

Los almacenes agrícolas siguen siendo, pese a las nuevas modas, uno de los blancos favoritos de los amantes de lo ajeno. El pasado 19 de marzo, sin ir más lejos, la Guardia Civil del Puesto Principal de Vúcar procedió a la detención de A. Z., de 18 años de edad, junto a dos menores de 16 y 17 años, como presuntos autores de un delito de robo en grado de tentativa.

Fue el vigilante de seguridad contratado por el propietario de la explotación el que encontró a los jóvenes que, al ser sorprendidos, emprendieron la huida.

HA REALIZADO UNA INVERSIÓN DE 15 MILLONES PARA MODERNIZAR LA EMPRESA

La Unión destituye a Gabriel Barranco Martín y abandona la comercializadora

A partir de ahora, será Gabriel Barranco, padre del recién destituido, quien ostente la Presidencia de esta gran empresa

■ CIA

Tras la celebración el pasado 26 de febrero de la Junta General de Alhóndiga La Unión, se decidió la destitución como consejero delegado de Gabriel Barranco Martín. Barranco Martín comenzó como gerente de Alhóndiga La Unión en el año 1998 y en 2008 fue elegido presidente ejecutivo.

Durante los últimos cinco años, Barranco ha llevado a cabo una modernización sin precedentes en el sector hortofrutícola no sólo provincial, sino nacional, invirtiendo 15 millones de euros, procedentes de recursos propios, para la automatización de los pro-



■ Gabriel Barranco Martín, ya expresidente de Alhóndiga La Unión. /FHALMERIA

cesos del manipulado de pepino y pimiento, así como para la creación de una división de IV gama, la instalación de una cá-

mara de entrada y salida de mercancías completamente automatizadas para una gestión más eficiente de la mercancía o cons-

trucción de una planta de cogeneración.

Otro de los hitos importantes de su gestión fue la apuesta por

la seguridad alimentaria, con la creación, en el año 2000, de un laboratorio de cromatografía, acreditado por ENAC, y la posterior ampliación en el año 2009 con un laboratorio de microbiología.

Barranco Martín también ha sido pionero en la implantación de las técnicas de Producción Integrada. De este modo, tras la llamada 'crisis del pepino', estableció que todo el pepino que comercializase Alhóndiga La Unión llegase de plantaciones cultivadas bajo este método tan extendido ya en la provincia almeriense. El saldo final de su gestión ha sido el reparto, desde el año 2008, de 11 millones de euros en dividendos y una liquidez neta de 10 millones de euros.

En esa misma Junta General se decidió que sería Gabriel Barranco, padre del recién destituido, quien ostentara la Presidencia de la alhóndiga. La Unión es una de las principales compañías del sector hortofrutícola europeo, con un volumen comercializado en la campaña 2011/2012 de 265 millones de kilos, lo que supone un crecimiento del 6% respecto a la campaña anterior

Nirvin RZ

Lo máximo en resistencias



Nemátodos
Oídio
Spotted


RIJK ZWAAN
seeds & services

PRECIOS AGRÍCOLAS

Pepino

Mal momento para el pepino, que registra precios bajos

El pepino es uno de los productos que más ha notado el descenso de precio en estas semanas. El peor situado es el Almería que no logra llegar a los 40 céntimos de media, mientras que el francés ronda los 60 céntimos de euro el kilo. El mejor posicionado es el pepino corto, que supera los 65 céntimos de media.

Pimiento

Gran momento para el lamuyo rojo, que supera los 2 euros el kilo

El pimiento está pasando por un buen momento, sobre todo el lamuyo rojo, que supera los 2,30 euros de media. Le sigue el California rojo con precios similares. Los italianos sobrepasan el euro el kilo, al igual que el lamuyo verde y el California amarillo. El peor, el California verde, que no llega al euro.

**Judía**

Las judías siguen su racha con valores por encima de los 3 euros

Las judías son las que mejor mes están pasando junto con los tomates. La tabella supera los 6,54 euros, seguida, de lejos, por la strike y la rastra, que rondan los cuatro euros. Por detrás se encuentra la emerite, que tiene un precio medio de 3,55 euros, estos días, y la helda, que roza los 3 euros el kilo.

Berenjena

Gran bajada de precio de la berenjena larga en este final de mes

La berenjena es otra de las hortalizas han terminado el mes de marzo con una caída en sus precios debido a la alta productividad. La tipo larga está registrando unos 55 céntimos de euro de media, mientras que la rayada está algo mejor y logra superar el euro el kilo durante estos días.

Calabacín

El aumento de la producción provoca un descenso en sus cotizaciones

La subida de las temperaturas en estas últimas semanas ha disparado el volumen de calabacín, lo que ha provocado un descenso en sus cotizaciones. El calabacín fino ha bajado a los 41 céntimos de euro el kilo de media, mientras que el gordo está algo más bajo y no llega a rozar los 40 céntimos el kilo.

PIMIENTO

El California amarillo ha sido uno de los protagonistas del mes con precios sobre 2 euros

■ E. Sánchez

El pimiento California amarillo ha sido uno de los protagonistas de este último mes en las pizarras de la provincia de Almería, ya que ha registrado precios que han superado los dos euros el kilo durante varias semanas, una noticia, sin duda, bastante bueno para sus productores y comercializadores. De hecho, para Luis Cañadas, adjunto a Gerencia de la empresa Hortofrutícola Costa de Almería,

“claramente, este hecho ha sido consecuencia de la reducción de rendimiento de las plantaciones de pimiento en general, más acusada comercialmente en momentos puntuales en unas variedades u otras”. Y es que, esta empresa ha sido una de las que más ha experimentado esta subida de precio en el California amarillo, algo que, para Cañadas, es “muy positivo, porque los buenos precios para los agricultores son, sin duda, buenos precios para nosotros”.

MENOS KILOS

El precio del tomate mejora estos días debido a la reducción de la producción

■ E. S. G.

El precio del tomate está siendo bastante bueno en las últimas semanas debido a que se ha experimentado un descenso en la producción. Y es que, la mala climatología que se ha desarrollado en la provincia almeriense durante las últimas semanas está provocando problemas de botrytis en las planta-

ciones, por lo que la producción se ha mermado en un 40 por ciento, aproximadamente, según asegura Juan Rodríguez, agricultor de tomate de la zona del Levante almeriense. Igualmente, los precios están mejorando, porque también la demanda está siendo mayor que la oferta, e incluso hay ocasiones que resulta complicado satisfacer a todos los clientes.

BALANCE



■ Cultivo de pepino en el interior de un invernadero. /FHALMERIA

Las pizarras muestran una caída generalizada de precios, sobre todo en berenjena, pepino y calabacín

■ Elena Sánchez

Los precios hortofrutícolas han registrado un descenso en este último mes, sobre todo en calabacín, pepino y berenjena. Y es que, en el caso del pepino, el incremento paulatino de la producción holandesa empieza a influir en el precio del producto almeriense en los mercados de exportación, según datos obtenidos del Informe de Seguimiento del Sec-

tor Hortícola Protegido realizado por la Consejería de Agricultura. No obstante, la abundancia en calabacines pequeños no demasiado apreciados por los principales mercados favorece la demanda del producto cultivado en Andalucía.

En el caso de la berenjena, éste es uno de los productos que peor comportamiento está registrando estos días, ya que su precio medio ronda los 50 céntimos de euro el kilo. La explosión productiva experimentada las últimas sema-

nas se ha encontrado con una contención de la demanda, que ha desembocado en la depreciación del producto.

Finalmente, el calabacín es otra de las hortalizas que ha sufrido una de las cotizaciones más bajas. El precio medio ronda los 40 céntimos y se deprecia 20 céntimos respecto a la primera semana de marzo. Otro aspecto negativo es la existencia en los mercados de calabacín turco o marroquí.

DISFRÚTALOS YA Y PÁGALOS CON TUS CAMPAÑAS

PAGO SEMESTRAL
(SOLO PROFESIONALES)



TATA VISTA
6.816,00 €

CON PLAN PIMA AIRE
*6 AÑOS DE GARANTÍA

TATA ARIA 4X2
18.292,00 €

TATA ARIA 4X4
22.107,00 €

7
PLAZAS

CON PLAN PIMA AIRE
*6 AÑOS DE GARANTÍA



TATA XENON 4X4
17.207,00 €

CON PLAN PIMA AIRE
*6 AÑOS DE GARANTÍA



NietoMotor
ALMERÍA

CTRA. GRANADA, 2º TRAMO, Nº 61
04009 ALMERÍA (Rotonda del Tanatorio)
950.144.500
www.nietomotoralmeria.com

* Al comprar tu TATA, presentando esta publicidad, **1ª REVISIÓN/AÑO GRATIS**

ENTREVISTA

JOSÉ MANUEL ORTIZ BONO ■■■ DELEGADO TERRITORIAL DE AGRICULTURA

“El bombeo adicional ha evitado niveles históricos en la Balsa del Sapo en marzo”

El delegado asegura que las últimas lluvias habrían supuesto un riesgo muy importante de no ser por las obras acometidas

■ Rafa Villegas

La Junta de Andalucía ha aliviado el problema de inundaciones de la Balsa del Sapo de Las Norias, en El Ejido, con la puesta en marcha de un bombeo adicional. Sin embargo, al verter el agua sin entubar en todo su recorrido a la rambla roquera del Cañuelo se han producido problemas para viandantes y vehículos en las vías municipales que la cruzan. El delegado responde sobre el tema.

Pregunta.- ¿Qué ha supuesto la puesta en marcha, por parte de la Junta, del bombeo adicional para la Balsa del Sapo?

Respuesta.- Este bombeo adicional responde a la necesidad de adoptar medidas urgentes que eviten el progreso de las inundaciones en el entorno de la balsa del Sapo provocadas por las continuas subidas de nivel del agua de las balsas, inundaciones que suponen un grave riesgo para los vecinos de Las Norias, en El Ejido, y para sus bienes. La solución definitiva a este problema será la construcción de un túnel de desagüe, una obra que fue declarada de interés general del Estado en 1998, y que está previsto que construya el Gobierno. Mientras se construye este túnel, y a la vista de la situación de riesgo en la que vivían los vecinos tras las lluvias extraordinarias del invierno del año 2009-2010, la Junta de Andalucía decidió ejecutar esta segunda obra de impulsión adicional de 500 litros por segundo, que unida al primer sondeo puesto en funcionamiento hace unos años, ya se bombean casi 700 litros. No obstante, no debemos olvidar que esta obra tiene como fin fundamental evitar los riesgos por inundaciones, atendiendo a la llamada de los vecinos de las inmediaciones de la balsa, por la situación límite en la que se encontraban. En cualquier caso, no hay que menospreciar



■ El delegado territorial de la Consejería de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, José Manuel Ortiz Bono. /FHALMERIA

la importancia de los sistemas de impulsión puestos en marcha por la Junta, ya que si no hubieran estado en marcha, con las lluvias de estas últimas semanas es más que probable que los niveles hubiesen alcanzado niveles históricos. Esto lo saben muy bien los vecinos y los agricultores de Las Norias.

P.- ¿Cuánto ha descendido la lámina de agua?

R.- Desde que se puso en marcha el bombeo, el pasado 13 de febrero, y hasta mediados de marzo, los niveles han bajado unos 60 centímetros. Se están bombeando 680 litros por segundo, ya que se mantiene en funcionamiento tanto el bombeo inicial de 180 litros por segundo, como el adicional de 500 litros. De no haber sido por las persistentes lluvias de las últimas semanas, los niveles hubiesen bajado mucho más. Es previsible que a medida que aumenten las temperaturas, y con ellas la evaporación, así como que remitan las lluvias, la bajada de niveles de las balsas se puede incrementar de forma considerable.

P.- El agua extraída se vierte a la rambla del Cañuelo y ha provocado problemas a agricultores para acceder a sus fincas y a viandantes, ¿no piensan en las consecuencias que podría acarrear la obra?, ¿por qué no se ha entubado por lo

menos por las vías que cruzan la rambla?

R.- Los problemas a los agricultores no vienen por el agua que se esta evacuando al mar a través del cauce público de la rambla del Cañuelo, sino porque las vías de comunicación que cruzan esta rambla no cumplen con los mínimos requisitos para evitar su inundación en caso de que la rambla lleve un mínimo caudal. La prueba está en que, cada vez que llueve, estas vías de comunicación se cortan o tienen problemas, por lo que en ocasiones el Ayuntamiento se ve en la necesidad de señalar su peligro o incluso proceder a interrumpir el tránsito. Los ciudadanos de Roquetas se merecen tener unas vías de comunicación seguras y sin riesgos. Desgraciadamente, episodios como los vividos el 28 de septiembre en la zona del Levante almeriense nos enseñan de forma dramática que los cauces públicos deben ser respetados y que utilizarlos como vías de comunicación puede acarrear unos riesgos graves para la población. En el caso de la rambla del Cañuelo, la Junta de Andalucía simplemente ha utilizado un cauce público para evacuar agua. En cuanto a las vías afectadas, como no son de su titularidad, corresponde al titular de las mismas tomar las medidas oportunas para adaptarlas a las exigencias le-

gales, no ya para este caso del agua procedente de la balsa del Sapo, sino para que los usuarios de estas vías no estén expuestos a los graves riesgos derivados de los episodios de lluvias intensas o torrenciales.

P.- El Ayuntamiento de Roquetas está construyendo puentes para evitar las inundaciones, ¿cómo se ha llegado a ese acuerdo?

R.- Desde que se proyectó la instalación del segundo bombeo en la balsa, la Consejería ha mantenido contactos con el titular de las vías que cruzan la rambla del Cañuelo con el fin de tomar las medidas necesarias, una vez que se iniciara la evacuación del agua. Desde el principio, la Junta de Andalucía ha ofrecido al Ayuntamiento su disposición total a colaborar técnica y administrativamente para acometer los trabajos y evitar molestias innecesarias a los agricultores y usuarios de estas vías. Finalmente, fruto de la colaboración institucional, el pasado día 15 de marzo, el Ayuntamiento solicitó autorización para ejecutar las obras de emergencia para adecuar cuatro pasos sobre la rambla; el día 20, la Consejería dio la autorización, y el día 21 comenzaron los trabajos que solucionarán los problemas a los usuarios de dichas vías.

P.- La solución definitiva al elevado nivel de la lámina de agua

pasa por el túnel de desagüe que se ha comprometido a construir el Gobierno de la nación, ¿creen que están dándole la importancia que tiene el problema del humedal de Las Norias desde el Ejecutivo central?

R.- Estoy convencido de que los responsables de todas las Administraciones públicas somos conscientes del riesgo en el que viven los vecinos de las zonas próximas a la balsa, y que todos, por tanto, deseamos llevar a cabo el proyecto que conjurará de una vez por todas dicho riesgo: el túnel de desagüe. Si hasta ahora no se ha hecho, no creo que sea por falta de voluntad, sino por otros motivos, como puede ser el presupuestario. Con todo, confío en que pronto se concrete el acuerdo suscrito en 2011 entre las Administraciones, por el que la sociedad estatal Acuamed redactará un proyecto de desagüe y se acometerán las obras.

P.- Hace ya muchos años que la Balsa del Sapo supone un peligro para vecinos de Las Norias y agricultores con fincas colindantes, ¿cree que ha pasado demasiado tiempo sin que gobiernos de ambos colores actuaran?

R.- Por la parte que toca a la Junta, creo que no. Ya que a pesar de no ser la Administración competente, por responsabilidad y a la vista del riesgo en el que vivían los vecinos de Las Norias, hace años que tomó la decisión de actuar por su cuenta y poner en marcha unos bombeos para intentar evitar el desbordamiento de la balsa. La Junta asumió las competencias en materia de aguas en enero de 2005, y ya en 2006 ejecutó las obras de la primera impulsión que han cumplido su misión hasta las lluvias excepcionales del invierno 2009-2010 (las mayores registradas en 75 años), que hicieron subir los niveles de forma continuada poniendo en serio riesgo a los ciudadanos de Las Norias. La seguridad de estos ciudadanos del entorno de la Balsa del Sapo es la que nos ha movido a ejecutar este bombeo adicional que esperamos que sirva para aliviar la situación, manteniendo los niveles de las balsas en una cota de seguridad.

P.- ¿A qué tipo de ayudas han optado o pueden optar los afectados de la Balsa del Sapo?

R.- Se están valorando las peticiones de los agricultores. Hoy por hoy no hay líneas de ayuda vigentes para atender estos casos, ya que tendrían que ser de carácter excepcional.

AÑOS SIN SOLUCIÓN DEFINITIVA

La Junta autoriza a Roquetas de Mar a construir los pasos que cruzan la rambla

IU critica que el alcalde roquetero se declarara incompetente para construir estos puentes pero si hiciera uno de 4 millones de euros

■ R. V. A.

La extracción de más agua por segundo de la Balsa del Sapo ha sido un bálsamo para los afectados del núcleo de población ejidense de Las Norias pero un suplicio para viandantes, agricultores y demás empresarios de Roquetas y Vícar. Y es que, la Junta vierte el agua, sin entubar totalmente, en la rambla del Cañuelo, provocando problemas de tránsito en las cuatro vías que cruzan la misma y peligro de pudrición por exceso de humedad en los invernaderos. Afortunadamente, tras echar balones fuera unos y otros, el Ayuntamiento de Roquetas de Mar ha logrado la autorización de la Junta para construir los pasos.

La autorización ha llegado ocho días después de que afectados se concentraran exigiendo una solución. Uno de ellos, Francisco Manuel Martín López, dueño de una gasolinera de la zona, se llevó literalmente su silla y se sentó en mitad de la rambla "hasta que el cuerpo aguante". Y es que, según explicó, estaba perdiendo "entre un 25 y un 30 por ciento diario de facturación". Fue



■ Las obras han comenzado ya en los cuatro cruces de la rambla del Cañuelo, en el término municipal roquetero. /FHALMERIA

el alcalde de Roquetas, que asistió a la concentración, el que prometió presión a la Junta y le hizo desistir en su acción.

Finalmente, el Consistorio roquetero comenzó las obras el pasado 20 de marzo, un día después del acuerdo con la Junta.

Pese a estar en marcha la solución del cruce de la rambla, Izquierda Unida-Roquetas considera que la solución definitiva pasa por entubar totalmente el agua hasta el paseo marítimo, previa depuración, y salida con emisario que salve la barrera de poseidonia, como ha explicado su portavoz, Ricardo Fernández.

Vecinos de la zona exigen que se entube el agua hasta el mar

Vecinos de Cortijos de Marín y Roquetas de Mar, a través de asociaciones de vecinos, le han pedido al delegado que se entube el agua hasta el mar con un emisario de 1.000 a 1.500 metros porque "el bombeo está afectando a invernaderos al acumularse agua en los laterales de las fincas".

Respecto al riesgo que podría tener la barrera de poseidonia, el delegado territorial de Agricultura, José Manuel Ortiz Bono, ha asegurado que "las analíticas realizadas demuestran que el agua que se esta evacuando por la rambla es de similares características a las del acuífero. Además, desde el punto de evacuación en la rambla hasta su llegada al mar discurre por más de 7 kilómetros por lo que se produce un proceso natural de filtrado que hace que la calidad de las aguas que llegan al mar no presente ningún tipo de peligro para la barrera de poseidonia".

OPINIÓN

Urgen medidas definitivas, las paliativas no son suficientes

Rafa Villegas

Recuerdo una conversación con mi abuelo acerca de la problemática de la Balsa del Sapo en la que me explicaba cómo se creó por la extracción de arena para invernaderos y por qué afloraba el agua del acuífero. Mi abuelo murió hace seis años y el problema sigue ahí.

Es cierto que se han llevado a cabo medidas paliativas, como el bombeo adicional puesto en marcha por la Junta. Pero, después de continuas inundaciones, con sus correspondientes pérdidas económicas en los invernaderos de las inmediaciones del humedal y el serio peligro que corren los vecinos de Las Norias, me resulta inexplicable que el Gobierno central (tanto el de José María Aznar, como los de Zapatero y Rajoy) no le haya dado una solución definitiva.

En 1998, el Gobierno de Aznar calificó de obra de interés general la construcción del túnel de desagüe que, 15 años de pérdidas económicas después, no se sabe aún cuándo llegará.

ÚLTIMAS NOVEDADES

Oro del Desierto apuesta por el ahorro hídrico y la reutilización de subproductos

■ E. S. G.

La empresa almeriense Oro del Desierto ha recibido la visita del consejero de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, Luis Planas, con el fin de conocer las últimas novedades de la entidad. En este sentido, durante el recorrido, el consejero ha podido conocer de primera mano el ahorro hídrico que supone el innovador sistema de riego instalado en la superficie del olivar, así como la reutilización de los subproductos de la almazara, en referencia a la valorización energética de los huesos de aceitunas para autoconsumo y el aprovechamiento del alperujo, por un lado como compost para el olivar y, por otro lado, para alimento de ganado tras su secado.

PLACAS SOLARES

Además, Oro del Desierto cuenta con un sistema de placas solares para generación de energía en almazara, para el bombeo de agua de riego, abastecimiento del restaurante y un invernadero y calentamiento de agua en los alojamientos rurales. Igualmente, con el fin de alcanzar la mayor sostenibilidad, la empresa emplea el aceite de cocina como combustible de vehículos, ha empleado materiales bioclimáti-

cos y produce algunos de los alimentos que forman base de la cocina que se ofrece en el restaurante que gestiona.

Durante esta visita, Luis Planas ha reafirmado el compromiso de la Junta de Andalucía con lograr la máxima compatibilidad de la actividad productiva y la protección del medio ambiente a través de diversas líneas de ayudas dirigidas a respaldar iniciativas en este sentido. Entre ellas se encuentra la orden dirigida a la gestión de residuos de molturación de aceitunas, en cuyo marco la Administración regional ha concedido a esta empresa en los últimos años dos subvenciones por un valor total superior a 60.000 euros para la puesta en marcha de una planta de compostaje para agricultura ecológica.

Además, a esta ayuda se suman otras dos subvenciones concedidas en 2008 que en total alcanzan los 130.000 euros para la optimización de estas instalaciones a través de la instalación de conducciones de sistemas de extracción de agua, una bomba pistón y una tubería de evacuación, así como una estructura para el sistema de decantación y filtración.

La Junta de Andalucía informa de que estas ayudas se enmarcan en la línea para la transformación y comercialización de productos agrícolas.

CONSECUENCIAS DE LAS BAJAS TEMPERATURAS



■ Almendras.

Las heladas 'arrasan' con el 100% de la producción de almendra temprana

UPA y COAG lamentan que el seguro actual para los frutos secos no responda a las "necesidades reales" de este sector productivo

■ Isabel Fernández

El 100% de la almendra temprana que se cultiva en la provincia (variedades Marcona y Desmayo) se ha perdido a causa de las últimas heladas producidas tanto en la comarca de Los Vélez como en el Almanzora, e incluso, en el Levante. Así lo explicó Francisca Iglesias, secretaria general de UPA-Almería, quien indicó que, junto a esto, "los daños en las va-

riedades tardías se cifran ya en un 70%", aunque todavía no se puede hablar de pérdidas, puesto que las heladas han afectado a los árboles justo cuando estaban en su etapa de floración. Así la cosas, no dudó en calificar el año de "muy malo", no sólo por la producción perdida, sino también por los bajos precios.

Para Iglesias, eran muchos los agricultores que ya en enero temían que esto pudiera suceder, puesto que "el 28 de diciembre ya había almendros en flor", debido a las altas temperaturas de este invierno. El adelanto de la floración hace a estas producciones 'débiles' frente, por ejemplo, a heladas como las de febrero y marzo.

Ante esta situación, tanto desde COAG como desde UPA han pedido, una vez más, la adecuación del seguro de frutos secos a las "necesidades reales" del sector. En este sentido, Juan Pérez, responsable regional de Frutos Secos de COAG-Andalucía, explicó que, en la actualidad, "sólo un 10% de los productores de almendra a nivel nacional tiene sus cosechas aseguradas", por lo que "es urgente que la Administración competente escuche las peticiones del sector y confeccione un seguro más realista". Entre esas peticiones se encontrarían el reconocimiento de unos rendimientos reales y la valoración de los daños por parcela.

PROMOCIÓN

Oria y Diputación celebrarán una Feria de la Almendra en el Almanzora

■ E. Sánchez

La Diputación de Almería y el Ayuntamiento de Oria impulsarán una Feria de la Almendra en la comarca del Almanzora, según ha anunciado el diputado de Agricultura, Óscar Liria, tras la reunión mantenida con el alcalde de Oria, Marcos Reche. Según Liria, el objetivo es conmemorar el producto agroalimentario más importante y el principal motor del desarrollo eco-

nómico de la zona. Y es que, la producción de cosecha de frutal de secano en el municipio asciende sobre 500 kilos por hectárea de cáscara, de las cuales se trata de pepita alrededor del 25 por ciento. El diputado de Agricultura ha explicado que "hay que tener en cuenta que el almendro es un cultivo muy bueno para las condiciones que ofrece Almería y sobre todo para las zonas de interior". Igualmente, cabe destacar que Oria es el término de Es-

paña con mayor proporción de árboles por metro cuadrado, de tal forma que se reconocen 6.454,04 hectáreas de almendro con sistema de cultivo no ecológico y sobre 900 hectáreas de almendros asociados al sistema de producción ecológica.

Óscar Liria cree que "está más que justificado" impulsar una feria que incluya jornadas técnicas para los agricultores y que permita difundir los beneficios de la almendra.



■ Óscar Liria, diputado de Agricultura, junto a Marcos Reche, alcalde de Oria. /FHALMERIA

Especial NOVEDADES EN SEMILLAS



Las empresas de semillas presentan a los agricultores sus más destacadas novedades

SELENE F1
HR: Fom 0, 1 EX W3
precoc
8 kg
sandía sin semillas

GAIA F1
HR: Fom 0, 1; IR: Px EX W3
medio precoc
6-8 kg
sandía sin semillas

MedHermes
SIEMBRA TU ÉXITO

www.medhermes.net |

LLEGÓ LA HORA DE DECIDIR

Agricultores invertirán más de 238 millones de euros en semillas para la nueva campaña

Estos días, los productores comienzan a decidir en qué variedades confiarán de cara al próximo ejercicio agrícola en la provincia

■ Isabel Fernández

Los agricultores de la provincia podrían invertir en torno a 238 millones de euros en semillas de cara a la próxima campaña. Ésta fue, aproximadamente, la cifra que los productores de la provincia destinaron durante el ejercicio 2011/2012 a las semillas de sus pimientos, pepinos, tomates o calabacines. Y es que, no se puede pasar por alto que el gasto en semillas es el segundo más importante que debe afrontar cualquier agricultor cuando comienza la campaña. Como tampoco se puede olvidar que de esta elección dependerá, en gran medida, su futuro.

Durante la campaña 2011/2012, en la provincia se cultivaron, según los datos de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, 48.676 hectáreas, en las que se produjeron más de 3 millones de toneladas de frutas y hortalizas por las que los agricultores recibieron, en total, más de 1.500 millones de euros. Lo abultado de las cifras pone de manifiesto la importancia que el sector agrícola tiene, sin lugar a dudas, para la economía provincial y, de ahí, que elegir la mejor semilla para conseguir esos buenos números no sea tarea fácil.

Por todo ello, a la hora de hacer su elección, los agricultores de Almería no sólo valoran que la semilla seleccionada sea productiva, aunque, si lo es, mejor que mejor, sino que también tienen en cuenta, por ejemplo, que su variedad sea comercial, que se ajuste a lo que demandan las grandes cadenas de distribución, que sea compatible con la tan extendida lucha integrada y, cómo no, que al final dé lugar a un producto que resulte más que apetecible para el consumidor que, al fin y al cabo, es quien decidirá si quiere o no comprar lo que los agricultores de Almería le ofrecen.

Teniendo todo esto en cuenta, en las próximas páginas, encon-



■ La campaña pasada se cultivaron en Almería más de 9.000 hectáreas de tomate. /FHALMERIA



■ Los agricultores buscan variedades productivas, pero que también tengan una buena salida comercial. /FHALMERIA

trarán las últimas novedades que las distintas empresas de semillas con presencia en Almería presentan de cara a la próxima campaña. Variedades que son fruto de un largo y arduo proceso de investigación y con las que estas empresas no sólo quieren cumplir con los deseos del agricultor, sino también ofrecerle la posibilidad de comercializar su género al mejor precio posible. Y es que, si el agricultor elige bien su semilla y cierra un año redondo, las semilleras habrán hecho un buen negocio.



■ La investigación es primordial en todo este proceso. /FHALMERIA

Más de 48.000 hectáreas de superficie buscan su 'semilla'

Durante la pasada campaña, en Almería se cultivaron 48.676 hectáreas de superficie. Esta cifra resulta, cuanto menos, orientativa para saber qué cantidad de terreno se dedicará al cultivo de frutas y hortalizas la próxima campaña. Por cultivo, el tomate sigue siendo el líder indiscutible del sector y, de hecho, en el último ejercicio cerrado, se cultivaron 9.124 hectáreas de esta fruta. Una vez más, tras él se situó el pimiento, con 7.388 hectáreas, seguido del calabacín, con 5.789 hectáreas, y el pepino, con más de 4.500. Probablemente, de cara a la próxima campaña, las cifras no sean muy distintas. Lo que sí podría variar serían las variedades que cada productor elija para su explotación. Variedades que esperan les garanticen una cierta rentabilidad.

SU PRIMERA VARIEDAD PARA EL SEGMENTO TARDÍO

El California rojo de Nunhems Olimpiakos F1 ofrece una alta producción hasta primavera

Esta variedad responde a la necesidad de una cosecha competitiva al final del ciclo, cuando otras variedades del mercado pierden calidad

■ CIA

El desarrollo de la primera variedad de Nunhems dirigida a la producción de pimiento California rojo en ciclo tardío ya ha cosechado sus primeros éxitos entre los agricultores que han tenido la oportunidad de conocerla antes de su inminente lanzamiento comercial. Los últimos ensayos en invernaderos particulares y en condiciones reales de cultivo han confirmado a Olimpiakos F1 como la variedad idónea para conseguir una elevada producción con excelente ca-

lidad comercial hasta los meses de primavera.

Olimpiakos F1 ofrece al agricultor la ventaja exclusiva de poder iniciar la recolección en febrero, sin que ello suponga pérdida de firmeza en el fruto. Si a esto se añade un fruto muy uniforme en calibre G y una producción muy bien repartida en la planta, el productor tiene a su alcance una variedad que está destinada a revolucionar el ciclo tardío de pimiento California porque responde perfectamente a la necesidad de una cosecha competitiva al final del ciclo de pimiento, cuando otras variedades del mercado ya pierden calidad visiblemente.

TRASPLANTES DE AGOSTO

Especialmente indicado para trasplantes de agosto, Olimpiakos F1 se caracteriza además por una alta

resistencia al rajado (cracking), excelente conservación en planta y un rendimiento avalado por Mustang F1, variedad de pimiento líder en el mercado y de la que Olimpiakos F1 hereda su mejor característica: la superproducción.

El equipo de especialistas de venta de pimiento de Nunhems ultima ahora la fase de ensayos en campo tras dos años de pruebas con diferentes manejos de cultivo y en distintas zonas de producción. En ese tiempo, se han organizado numerosos encuentros con agricultores para contrastar los resultados y evaluar las fortalezas agronómicas y comerciales de Olimpiakos F1, que es el resultado de más de siete años de investigación previa.

El balance no puede ser más positivo. Con su entrada en el segmento de ciclo tardío de pimien-



■ Olimpiakos F1 está indicado para trasplantes de agosto.

to, Nunhems cumple su objetivo de introducir en el mercado una variedad que aporta gran valor añadido. No sólo cubre las demandas de los productores, sino que ade-

más representa una gran baza para que las empresas de comercialización culminen con nota alta sus programas anuales con grandes cadenas de distribución.



Junto a ti
creciendo hacia el futuro.

Nunhems es el especialista global en conceptos y semillas hortícolas. Con 28 cultivos, más de 2.500 variedades y conceptos innovadores creamos valor añadido en todos los niveles de la cadena de distribución -desde los agricultores hasta los consumidores. La estrecha relación con nuestros clientes y colaboradores, así como nuestros equipos especializados de cultivo conforman la base de nuestro éxito.

© Nunhems BV, 2013.

Nunhems Spain S.A. | Camino de los Huertos, s/n | 46210 PICANYA (Valencia) | T. 900 40 50 40



Part of Bayer CropScience



www.nunhems.es

SYNGENTA

Invictus destaca por su alta producción comercial incluso en pleno invierno

Esta variedad de tomate suelto mantiene un perfecto equilibrio del calibre a lo largo del ciclo productivo, con frutos entre G y GG

■ Isabel Fernández

Invictus es un tomate para recolección en suelto de Syngenta que destaca por su alta producción comercial para un ciclo largo. De hecho, y según apuntan desde la empresa de semillas, Invictus supone “una garantía para completar un ciclo de producción largo”. A esto hay que añadir que “los frutos son de calibre entre G y GG”, pero no sólo eso; Invictus mantiene este calibre “estable y homogéneo a lo largo del ciclo productivo”, lo que, cómo no, facilita su comercialización en los principales mercados de destino de las comercializadoras de la provincia de Almería.

Invictus cuenta, asimismo, con un muy buen cuaje tanto en períodos de calor como en tiempos de bajas temperaturas. Es más, desde Syngenta afirman que tiene “un excelente comportamiento en condiciones invernales”, en las que, continúan, “destaca su floración y cuajado con frío y el mantenimiento del calibre”. Su buen comportamiento con bajas temperaturas es tal que, según destacan desde la empresa



■ Invictus tiene muy buen color en pintón y un rojo intenso en su madurez. /FHALMERIA

de semillas, éste supone un importante elemento “diferenciador” frente a otras variedades.

En lo que respecta a la planta, Invictus tiene una planta vigorosa, adaptada a los trasplantes de finales de agosto hasta mediados de septiembre. Asimismo, destaca por su precocidad y su alta velocidad de maduración, lo que permite al agricultor “cosechar en momentos de buenos precios y adelantar la producción”. Cuenta con un buen comportamiento frente al microcracking y, además, tiene una resistencia intermedia a problemas tan comunes de este cultivo como el

oídio (Lt) o el virus de la cuchar (TYLCV).

EL FRUTO

Invictus no sólo destaca por su precocidad y su alta producción comercial, sino también por contar con un fruto de muy alta calidad. De este modo, desde Syngenta destacan el “muy buen color en pintón” de esta variedad, además de su “rojo intenso en su madurez”, con una maduración rápida y homogénea. Esto, unido a los buenos calibres del fruto, convierte a Invictus en una variedad líder dentro de su segmento.

Syngenta ha logrado, de este modo, aunar en una sola variedad muchas de las características que buscan los agricultores en un tomate, como es que sea productivo, que ofrezca calibres comerciales y que, además, mantenga ambas cualidades durante los meses más duros del invierno, precisamente, cuando el género que se cultiva en la provincia de Almería alcanza un mayor precio en los mercados. Su precocidad y su excelente coloración tanto en pintón como en rojo vienen a aportar un valor añadido, ya que facilitan al productor la obtención de buenos precios.

INVESTIGACIÓN

Empresas trabajan para recuperar el sabor tradicional del melón

■ I. F. G.

Las empresas de semillas que trabajan en la provincia de Almería tienen muchas y variadas líneas de investigación en marcha, si bien es cierto que, en los últimos años, han dedicado gran parte de su tiempo y su esfuerzo a desarrollar nuevas variedades de melón que recuperen el sabor tradicional de esta fruta de verano. Durante años, el gran reto fue lograr variedades larga vida, capaces de llegar a los mercados más remotos a los que exporta la provincia almeriense. Sin embargo, durante mucho tiempo, esta cualidad ha estado reñida con el sabor del fruto.

En la actualidad, las empresas se afanan en lograr los dos retos: por un lado, mantener esa larga vida del fruto y, por otro, devolver al melón el sabor de antaño. Ambas cuestiones son fundamentales para que Almería pueda recuperar la cuota de mercado perdida en Europa en los últimos tiempos. Y es que los consumidores demandan un producto que llegue a sus manos en su estado óptimo de maduración y, cómo no, con todo el sabor. Este tipo de investigaciones son un claro ejemplo de cómo las empresas de semillas trabajan codo con codo con el sector para responder a las demandas del consumidor.

CUMPLIENDO CON TODAS LAS EXIGENCIAS

Las semillas almerienses son sometidas a un estricto postcontrol de hortícolas

■ I. F. G.

Las semillas hortícolas que se producen en Almería son sometidas a un estricto postcontrol de hortícolas que exige la legislación de semillas desde el año 2009 y, desde entonces, todas ellas han demostrado que se ciñen a la perfección a las normas vigentes para este sector.

Estos controles, que se realizan a semillas de pimiento, tomate y pepino, los llevan a cabo

inspectores de la Consejería de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, que, de acuerdo con el protocolo establecido, hacen un seguimiento desde el origen -las semillas- hasta el desarrollo de la plántula en un invernadero. Los resultados de estos controles, posteriormente, son remitidos al Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria (INIA) y a la Oficina Española de Variedades Vegetales (OEVV), del Minis-

terio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

Normalmente, se toman muestras de sobres comerciales, que se envían al INIA y éste, posteriormente, envía a la Delegación las diferentes muestras con su testigo. Una vez recibida la semilla, responsables de la Delegación la siembran en un semillero de la zona y, llegado el momento, la trasplantan. Durante su desarrollo, se comparan la muestra y el testigo.



■ Interior de un semillero de la provincia. /FHALMERIA

Invictus

No hay invierno
que pueda con él



syngenta.



AGRICULTORES Y TÉCNICOS COMENTAN SU EXPERIENCIA CON ESTAS NUEVAS VARIEDADES

Las novedades de Fitó para esta campaña 2013-2014 están dando muy buenos resultados

■ CIA

El mejor test para una variedad nueva es pasar el listón de calidad y producción que exigen los agricultores de Almería. Para conocer lo que opinan sobre variedades de Fitó como el calabacín Atlantis, los pepinos Caronte o Baezal, el pimiento California Delux o los tomates Paladium y Molier hemos entrevistado a profesionales de Almería que ya los están cultivando.

La primera novedad importante de Fitó para esta campaña es el calabacín Atlantis, una variedad por la que ha apostado este año Pantaleón Mecías Pérez, agricultor de la zona de Las Norias, en El Ejido, que pone calabacín. En total, cultiva 1,5 hectáreas y esta campaña sólo ha utilizado la variedad Atlantis de Fitó. Él mismo nos cuenta el porqué: “Yo he elegido Atlantis, ya que lo probé el año pasado y me convenció por su precocidad, por el ciclo tan largo de producción que tiene y por la calidad que da de principio a fin del ciclo”. Para este agricultor, poder producir hasta junio es muy importante: “Antes llegaba la producción de enero hasta abril y con Atlantis puedo producir de primeros de enero hasta junio y con la seguridad de que empieza y acaba bien en cuanto a calidad. Atlantis da frutos del color y del tamaño que está demandando el mercado, que es crucial para venderlo bien”.

Otra novedad de Fitó es el pepino holandés Caronte, una variedad que ha elegido Juan José García Villegas, agricultor de la zona de San Agustín, también en El Ejido, que tiene 4,5 hectáreas de invernadero con pepino y pimiento. Esta campaña ya ha puesto 4 hectáreas con Caronte: “Es la segunda campaña que lo uso. La pasada ya vi que es una variedad que no pierde pepino en caña, pierde muy poco en el puente y el rebrote sale bastante bueno y es rápido, es un pepino que responde muy bien”. Como nos comenta Juan José García, “lo planto a principio de octubre y llega hasta abril, consiguiendo un pepino con una postcosecha muy buena, magnífico color y, hasta abril del pasado año, rocé una producción de 14 kilos por metro”. Además, es una variedad muy resistente a enfermedades: “Otro tema muy importante es que aguanta la

Agricultores de toda la provincia que ya trabajan con variedades como Atlantis, en calabacín, con Caronte o Baezal, en pepino, con el pimiento California amarillo Delux o con los tomates Paladium y Molier muestran su satisfacción con estos cultivos



■ El calabacín Atlantis es una de las novedades importantes de Fitó para esta campaña 2013-2014.

amarillez del pepino, tampoco le da ceniza (oídio) ni pudrición, por lo que seguro continuaré con esta variedad”, nos dice.

En el segmento del pepino cornichón (corto), Fitó presenta como novedad Baezal, que ha probado ya Francisco Manuel López Vázquez, agricultor de Santa María del Águila, con 5 hectáreas de invernadero y con 0,5 hectáreas de esta variedad. Para Francisco Manuel, “Baezal destaca por su color verde oscuro durante todo el ciclo, con una buena densidad de espigas y excelente postcosecha, además de buen comportamiento frente a la amarillez, siendo una planta muy vigorosa”. Según este agricultor, “Baezal es muy fuerte para el invierno, crece bien, lo plantas el 23 de noviembre y empiezas a cortar el 10 de enero y la producción es de 12 ó 13 kilos por metro, además de aguantar bien la amarillez, el oídio y el frío”. La clave para este agricultor es comercial: “Con Baezal puedo aguantar la producción hasta cuando el precio del cornichón se mantenga alto, hasta junio si es necesario”.

EN PIMIENTO Y TOMATE

Siguiendo con las novedades de Fitó, en pimiento California destaca para esta campaña la variedad de amarillo Delux, que ha du-

plicado las semillas vendidas en la campaña pasada por sus buenos resultados. Para Francisco Javier Rodríguez Usero, del Departamento Comercial de Fitó, “Delux está teniendo muy buena aceptación por su inmejorable conservación postcosecha, que le permite poderse recoger perfectamente hasta finales de marzo, lo que beneficia a las cooperativas y distribuidores para llegar a todos los mercados y beneficia al agricultor, que puede aguantar más el pimiento si los precios son bajos y esperar a que repunten”. Delux es un pimiento California amarillo para trasplantes del 20 de julio al 10 de agosto y es una opción perfecta para completar la oferta de California de Fitó, que cuenta con variedades en rojo tan demandadas como Olvera y Abadía.

En tomate también hemos visitado a varios agricultores que apuestan por variedades de Fitó. En la zona de Ruescas tenemos a Juan Manuel Viñolo, que es un productor de tomate con 6 hectáreas de invernadero, que se ha decidido por Paladium este año con 1,2 hectáreas: “Lo estuve viendo la campaña pasada y me gustó mucho, ya que, al final, el raquis que tiene es muy fuerte y sigue pareciendo tomate de primer corte. Además, es resistente a virus, lo que nos da seguridad, y hace un ramo de G y M con dos cascós que no se ahuecan y aguanta muy bien el frío”. De cara al consumidor, es un tomate que responde: “Tiene muy buen sabor, con más grados brix que la mayoría, y una dureza y calidad que gustan a los consumidores”.

Por último, también en Ruescas, José Ángel González García cuenta con 60 hectáreas de tomate y está probando la nueva variedad Molier, un tomate ramo de ciclo largo de Semillas Fitó: “Nosotros tenemos todas las fincas sembradas con Bigram, de la misma casa de semillas, y este año probamos en 2,5 hectáreas esta nueva variedad, que es muy parecida, pero resistente al virus de la cuchara. El tomate vemos que tiene muy buena calidad, buen sabor, más redondo y con un rojo todavía mejor, tiene un raquis fuerte y muy buena resistencia a virus”.



Pantaleón Mecías Pérez
Agricultor

“Elijo Atlantis por el ciclo tan largo de producción que tiene y por la calidad que da de principio a fin”

Juan José García Villegas
Agricultor

“Yo apuesto por Caronte, ya que me da calidad, producción y resistencia a enfermedades”



Juan Manuel Viñolo
Agricultor

“Creo que Paladium es una variedad muy valorada en el mercado”



INNOVACIÓN CONTINUA

El gasto en semillas se incrementó un 3,7% en la última campaña

El coste de esta partida supuso el 8,6% de la inversión total realizada por cada productor en una hectárea, según Cajamar

■ Isabel Fernández

El gasto en semillas se incrementó un 3,7% durante la última campaña, la 2011/2012, según recoge el 'Análisis de la campaña hortofrutícola de Almería' relativo a ese ejercicio, elaborado por la Fundación Cajamar. Entonces, de media, cada productor almeriense invirtió, para una plantación tipo de una hectárea, 4.892 euros en la compra de semillas. Esta partida, según el análisis de los costes realizado por Cajamar, es la segunda más importante a la que tiene que hacer frente un productor, sólo por detrás de los gastos derivados de la mano de obra. De hecho, en relación al gasto total por hectárea, la inversión en semillas supuso el 8,6%.

Tal y como recoge el análisis de Cajamar, el gasto en semillas se incrementa, prácticamente, año tras año; tanto es así que, por ejemplo, en la campaña 2009/2010, el coste medio por hectárea se situó en 4.623 euros, el 8,3% de la inversión total para el inicio del ejercicio, mientras que, justo un año más tarde, esta cifra se incrementó hasta los 4.716 euros, el 8,4% del total. En la última campaña cerrada, el gasto en semillas supuso ya el 8,6%, con esos 4.892 euros, de media, mencionados anteriormente.

El informe elaborado por el Servicio de Estudios de la Fundación Cajamar hace mención expresa a la "tendencia ascendente" que mantiene este apartado en la estructura de costes. Una tendencia que justifica en el carácter "dinámico" del sector, ya que su actividad está basada en "la continua mejora del material vegetal" para lo que, continúa el informe, es "necesaria una fuerte inversión en I+D+i que sea capaz de dar respuesta a las demandas de productores y consumidores". Y es que no es posible pasar por alto que es justo en la innovación en semillas donde se encuentra el germen, nunca mejor dicho, que permite dar respuesta a las de-

mandas de los consumidores. Sin la innovación en semillas, agricultores y comercializadoras tendrían muy difícil el 'acertar' con los gustos de los consumidores.

Así, el 'Análisis de la campaña hortofrutícola de Almería. Campaña 2011/2012' afirma, textualmente, que las empresas de semillas "han de innovar en formatos que se adapten continuamente a la realidad social y que sean más atractivos para el consumo".

TENDENCIAS

Pero la innovación en semillas no sólo ha de responder a las demandas de los consumidores. Los productores también se enfrentan diariamente a nuevos retos que requieren de una respuesta adecuada por parte de estas grandes compañías, que, inevitablemente, tienen mucho que decir en el éxito o no de su actividad. De este modo, el informe de Cajamar recoge que, al igual que estas empresas han de investigar en torno a variedades que cumplan, con creces, los 'deseos' del consumidor, también tienen que conseguir que el material vegetal evolucione "hacia variedades con producciones cada vez más resistentes a virus y enfermedades" como consecuencia, argumenta, "de la evolución de las técnicas de cultivo y de la cada vez mayor restricción del uso de fitosanitarios".

Asimismo, "los frutos han de resistir el transporte sin que su calidad se vea mermada, y sin descuidar el factor organoléptico, cada vez más valorado por el consumidor" y que, cómo no, supone un valor añadido para las producciones que, gracias a ello, tienen una mejor y más fácil salida en los diferentes mercados. Por todo ello, no es de extrañar que el de las semillas sea uno de los gastos más importantes que debe afrontar cada productor cuando inicia la campaña.

La innovación en semillas es la que ha permitido, hasta el día de hoy, a Almería ser líder indiscutible en la producción y comercialización, sobre todo en los mercados extranjeros, de hortalizas de calidad. Unas hortalizas con las que la provincia ha logrado, y sigue haciéndolo, responder a las demandas de unos consumidores no sólo preocupados por la seguridad alimen-

taria de los productos que ingieren o por la calidad de esos mismos alimentos, sino también por el respeto al medio ambiente durante el proceso de producción de pimiento, pepino, tomate o melón, por citar sólo algunos ejemplos. Responder a todas estas cuestiones no hubiera sido posible sin el trabajo de las empresas de semillas, sin sus equipos de investigación y desarrollo, que son los que, realmente, han dado lugar a un abanico de variedades tal que se pueden llegar a satisfacer las necesidades de todos y cada uno de los eslabones de la cadena.



■ Agricultor trasplantando un cultivo. /FHALMERIA

Tomate
Paladium,
La calidad en ramo
de principio a fin

www.semillasfito.com

CONSOLIDACIÓN EN EL MERCADO ESPAÑOL



■ Tomate cherry Gregory F1, sin lugar a dudas una de las variedades que más ha gustado a los agricultores de todo el Mediterráneo. /FHALMERIA

Med Hermes amplía su catálogo de semillas de tomate, calabacín, melón y sandía

■ Rafa Villegas

Tras sus ya conocidas variedades como por ejemplo Sharek, en el segmento del tomate pera en rama, y Bacco, que se ha convertido en una de las variedades de referencia dentro del segmento del tomate cocktail verdadero, debido, sobre todo, a su buen comportamiento con frío, elevada resistencia al cracking y elevada LSL, semillas Med Hermes presentaba la campaña anterior otras cuatro novedades dentro de su catálogo de tomate: se trata, concretamente, de Gregory, Clizia, Ares y Paride.

El primero de ellos, Gregory, es un tomate cherry para recolección en rama, con elevada resistencia al cracking, elevada vida postcosecha y frutos de excelente sabor, lo que lo hace muy comercial.

Clizia, por su parte, es un tomate beef verdadero, de calibre G-GG (aproximadamente 220-240 gramos), para recolección en suelto, con frutos de intenso sabor.

Ares es un tomate pera para recolección en suelto, de calibre medio (aproximadamente 90-100 gramos), muy productivo y de excelente color y sabor.

Mientras que, finalmente, Paride es un tomate pera con frutos de entre 130 y 140 gramos y presencia de cuello verde, lo que

lo hace ideal para recolección en verde.

NOVEDADES

Para este año semillas Med Hermes amplía su catálogo con otras nuevas incorporaciones que, con toda seguridad, van a conquistar a los agricultores de la provincia.

Dentro de la gama de tomate presenta Almanzor, una variedad de tomate para suelto, de calibre G, para ciclo largo, con resistencia a TYLCV y TSWV, así como una elevada uniformidad de frutos, tanto en forma como en calibre, a lo largo

de todo el ciclo. En la línea de calabacín incorporan a Tecla, una variedad para trasplantes de finales de agosto-septiembre y para ciclo de primavera. Esta variedad da lugar a frutos cilíndricos de color verde oscuro brillante y muy homogéneos en cuanto a longitud y forma.

SANDÍA Y MELÓN

En la línea de sandía, la casa de semillas Med Hermes presenta a Selene, una variedad de sandía blanca sin semillas de elevada producción, fácil cuajado y muy buen comporta-

miento tanto en invernadero como en campo libre.

Y por último, en el segmento del melón, Med Hermes ofrece como novedad a Segesta, una variedad de melón amarillo rugoso de calibre medio para trasplantes medios tardíos. Esta variedad cuenta con resistencia a MNSV (Melon Necrotic Spot Virus), conocido como virus de la muerte súbita de las cucurbitáceas o también conocido como virus del cribado del melón o virus de las manchas necróticas. Esta variedad está suscitando mucho interés, ya que hoy día es la única variedad de melón

amarillo registrada, con tal resistencia.

I+D+I

Med Hermes cuenta con una fuerte investigación, lo que hace que, hoy por hoy, disponga de una importante gama de híbridos de tomate, todos ellos con resistencia a TYLCV y la mayoría de ellos también con resistencia a TSWV. Además, la empresa ve muy próxima la fecha de lanzamiento de novedades en el segmento del pimiento California y del melón piel de sapo y cantaloup, debido a su avanzada investigación en estos cultivos.

Todo esto hace que el proyecto de Med Hermes se consolide campaña tras campaña en el mercado español. Y es que, cada vez son más los agricultores que se dejan sorprender por la calidad, seguridad y, no menos importante, sabor mediterráneo de sus variedades.

El gerente de Semillas Med Hermes, Alfredo Amoroso, considera esencial volver a recuperar el sabor característico de las hortalizas mediterráneas, una meta que está consiguiendo con las variedades que tiene la empresa ya en el mercado. Su equipo de genetistas israelíes sigue trabajando con ese fin.

Segesta F1 es el primer melón con resistencias a la 'muerte súbita'

Todas las nuevas variedades de Med Hermes son muy interesantes pero, sin lugar a dudas, mención aparte merece el melón Segesta F1. Y es que, como bien han explicado desde la casa de semillas, "hoy día es la única variedad de melón amarillo registrada con resistencia al virus MNSV, conocido también como virus de la 'muerte sú-

bita', así como virus del cribado del melón y virus de las manchas necróticas".

Med Hermes organizó unas jornadas en Sicilia, donde contó con la intervención de varios expertos para tratar, precisamente, el tema de las enfermedades virales de las cucurbitáceas y métodos de profilaxis en el cultivo de melón y sandía.

En las jornadas quedó claro, además, que Segesta F1 es un melón muy interesante no sólo por su resistencia a MNSV, sino también por sus características agronómicas y comerciales.

Durante la conferencia quedó claro que el MNSV se contagia por un vector fúngico, el *Olpidium brassicae*, por lo que la única lucha eficaz contra este virus pasa por la adopción de variedades resistentes, como Segesta F1, única resistente hoy día.

FRUTOS DE EXCELENTE CALIDAD Y FORMA

Seminis presenta un nuevo pimiento, dos tomates y un pepino con alta productividad

■ CIA

La casa de semillas Seminis, empresa que forma parte de Monsanto, ha presentado sus novedades para la próxima campaña. En primer lugar, muestra el pimiento California rojo SV1215PB, adaptado para ciclo temprano en invernadero de la zona de Almería. Se trata de una planta de vigor medio y fácil manejo, con un buen sistema radicular y excelente comportamiento en suelos pobres. Además, es una variedad de elevada producción, con frutos de excelente calidad y forma. El calibre del fruto es medio durante los meses de invierno, ideal para exportación y envasados especiales. Tiene una excelente tolerancia al cracking y alta resistencia Tm:0-3 frente



■ California rojo SV1215PB. /FHALMERIA

a Tobamovirus TMV/ToMV/TMGMV/BpeMV/PMMV:1,2-1, 2,3; y resistencia intermedia a TSWV.

Por otro lado, en tomate, presentan la variedad SV0948TS, un cherry amarillo con planta muy vigorosa y producción equilibrada a lo largo del ciclo. Sus frutos tienen alto contenido en azúcar y son muy homogéneos, con un calibre con alta resistencia al ra-

jado. Con excelente conservación y atractiva apariencia externa, este tomate tiene alta resistencia a: ToMV:0-2/ToTV/Ff:A-E/Fol: 0,1 /Va:0/Vd:0 e intermedia a TYL CV. Igualmente, en tomate, Seminis destaca SV0594TC, un cherry con planta de gran vigor adaptada a ciclos largos y cortos. La planta da frutos con gran regularidad de tamaño todo el ciclo y mínimo rajado, obteniendo un peso medio de 13 gramos. Es una variedad muy atractiva para el agricultor por su gran producción, y para el consumidor por su color y alto nivel de azúcar. En cuanto a resistencias, es bastante resistente a: ToMV:0-2/Pto/Fol:0-1/Va:0/Vd:0 e intermedia a TYLCV.

Finalmente, en pepino, Seminis presenta SV0091CE, un tipo holandés para siembras de septiem-



■ Tomate cherry SV0594TC adaptado a ciclos largos y cortos. /FHALMERIA

bre y octubre en la costa de Granada y Almería. Su planta es vigorosa y de porte abierto, muy productiva y con un alto porcentaje de frutos de primera calidad. Las características externas del fruto se-

ñalan su uniformidad, con un excelente color verde oscuro, sin cuello de botella y con buen cierre. Mantiene la longitud durante todo el ciclo. Este pepino es resistente a CYSDV, CVYV y oídio(Px).



Especialistas en injertos hortícolas

Aumente su producción en **cantidad, calidad y rentabilidad**

+34 958 623 376
www.saliplant.com

Saliplant
semilleros

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

AMPLIACIÓN EN ZAFARRAYA

Semilleros Saliplant ofrece plantas criadas con menor presión de plagas y mejor clima

En total suman ocho delegaciones en diversos puntos de la provincia de Granada, con centros a tan solo una hora de Almería

■ Rafa Villegas

Semilleros Saliplant tiene una experiencia a sus espaldas de 27 años, lo que unido a que sus delegaciones se ubican en las provincias de Granada y Málaga con un clima más tropical que el almeriense, así como con una menor presión de plagas, lo hacen muy atractivo para los agricultores almerienses y de otras provincias españolas. Si a ello se le une su cercanía a Almería, tan solo una hora, su influencia es aún mayor.

Semilleros Saliplant está, además, de enhorabuena. El viernes 22 de marzo dejaron las instalaciones que abrieron en 1992 en la localidad granadina de Zafarraya para trasladarse, siempre en el mismo municipio, a otra finca nueva con estructura multitúnel y la última tecnología.

Con este cambio, la empresa ha incrementado en media hectárea su presencia en Zafarraya, alcanzando las 1,5 hectáreas. El gerente de Semilleros Saliplant, Domingo López, ha asegurado que han hecho la inversión, “por un lado, por demostrar nuestra clara apuesta por una zona en la que llevamos trabajando ya 25 años y, por otro, por la excelente ubicación geográfica del municipio”. Y es que, cabe recordar que al situarse a 1.000 metros de altitud, disfruta de un verano ideal para el cultivo de hortalizas, ya que cuenta con temperaturas no muy elevadas durante el día y frescas por la noche. Lo cierto es que, con esta delegación, Saliplant cierra el ciclo al contar con producción durante todo el año.

Además de la de Zafarraya, Saliplant tiene delegaciones en las localidades granadinas de Motril, Carchuna, Puntalón, Castell de Ferro, Santa Fe y Albuñol, así como en la malagueña de El Morche, en el término municipal de Torrox. Concretamente, en Motril cuenta con tres hectáreas dedicadas al tomate y hortalizas al aire libre; en Carchuna se han es-



■ El gerente de Semilleros Saliplant, Domingo López, en la presentación de las nuevas instalaciones de Zafarraya. /FHALMERIA



■ Fueron muchos los agricultores y profesionales del sector que quisieron conocer las nuevas instalaciones. /FHALMERIA

pecializado en injerto e hidropónico; con Puntalón, donde sólo tienen producción ecológica e integrada consiguieron ser el primer semillero andaluz en contar con instalaciones dedicadas totalmente a este tipo de cultivos; en Castell de Ferro trabajan con pepino y pimiento; mientras que en Albuñol se centran en tomate, en Santa Fe en cultivos de interior y en Zafarraya en cultivos para el aire libre.

La empresa cuenta con el certificado ecológico de CAAE y el ISO9000.



■ Los técnicos de Saliplant resolvieron todas las dudas de los agricultores. /FHALMERIA

Una media de 120 empleados surten de plántulas a 3.000 agricultores

Desde las ocho delegaciones que tiene Semilleros Saliplant en diferentes puntos de las provincias de Granada y Málaga miman y distribuyen plántulas cada campaña para unos 3.000 agricultores.

La plantilla media de la empresa ronda los 120 trabajadores, entre los que se encuentran, por ejemplo, cinco ingenieros y todo el personal técnico que hace posible un trato muy personalizado con el agricultor, siempre a la medida de cada uno.

El gerente de Semilleros Saliplant, Domingo López, ha explicado que comercializan “más de 100 millones de plantas cada campaña en las 15 hectáreas que tenemos repartidas entre las siete delegaciones de la provincia de Granada y la que tenemos en El Morche, en Torrox”.

PIMIENTOS DE CICLO TEMPRANO Y MEDIO



Acorde RZ, Souleria RZ y Nirvin RZ, ciclos largos con alta resistencia a enfermedades

RIJK ZWAAN

Souleria RZ, Nirvin RZ y Acorde RZ, rentabilidad más equilibrada y mayor producción por metro

Son pimientos California de ciclo largo que mantienen la calidad del fruto todo el año y no tienen problemas de pico, cracking o consistencia

■ Elena Sánchez

El pimiento es un producto que se ha ganado la confianza del agricultor provocando un aumento considerable de su superficie en la provincia de Almería. Además, cada día aumenta la exigencia del productor de pimiento, ya que quiere disponer de mayor producción durante más tiempo para poder complacer las demandas del mercado.

En este sentido, la casa de semillas Rijk Zwaan apuesta por el desarrollo de variedades que amplíen el ciclo productivo del pimiento y que sean capaces de producir más meses con la calidad exigida. De hecho, las ventajas que se están demostrando con este tipo de cultivo es que los agricultores se evitan tener que hacer dos ciclos cortos, es decir, se “encuentran con una reducción de los costes de pro-



■ Souleria RZ, California de maduración en rojo de gran calidad de fruto y muy resistente al cracking. /RIJK ZWAAN

ducción”, explica José Luis Ruipérez, responsable de pimiento de Rijk Zwaan, quien también asegura que “el ciclo largo da la posibilidad al agricultor de producir para el mercado durante más meses y así obtener una rentabilidad más equilibrada y mayor producción por metro cuadrado”. Por ello, Rijk Zwaan

tiene, en estos momentos, un catálogo de variedades de pimiento California que se adaptan perfectamente a las necesidades de los agricultores que quieren trabajar con ciclo largo. Se trata de frutos que mantienen la calidad todo el año y no tienen problemas de pico, cracking o consistencia.

Así, se encuentra Souleria RZ, un California de maduración en rojo de gran calidad de fruto para trasplantes hasta el 20 de julio, en invernadero. Frutos de peso entre 180 y 260 gramos, principalmente, muy resistentes al cracking. Es una planta de porte abierto, que no necesita destalle. Igualmente, se trata de un

fruto de cuatro cascotes muy homogéneo y muy consistente, bien desarrollado durante los meses de invierno.

Dentro del catálogo de pimiento California también se encuentra Acorde RZ, un material que destaca por tener entrenudos cortos, optimizando el espacio del emparrillado y al mismo tiempo reduciendo la mano de obra del entutorado. Es un fruto para trasplantes del mes de julio y tiene un tamaño G y doble G, ideal para su comercialización en los mercados internacionales. Otra ventaja de Acorde RZ es que tiene un cuaje muy bueno tanto en época de calor como de frío, es un fruto muy homogéneo y responde bastante bien y sin problemas durante todo el ciclo productivo. La planta de este California tiene mucho aguante y su productividad es muy alta.

Nirvin RZ, la última novedad en pimiento California de la casa de semillas, ofrece el conjunto de resistencias más novedosas en el mercado, como son los nematodos y el oídio. Además, es un pimiento precoz y con aguante, que ofrece en torno a un 80% de sus frutos con calibre G y doble G.

MANUEL FLORES

“Nirvin RZ es un pimiento que me gusta mucho porque tiene una raíz fuerte y el fruto es de gran calidad”

RESISTENTE. Manuel Flores es un agricultor de la zona de la Zoga que ha trabajado este año con 4.000 metros de pimiento Nirvin RZ. Para él, “la campaña ha ido bastante bien, ya que estoy trabajando con una planta que destaca sobre todo por la fortaleza de su raíz”. Nirvin RZ es un pimiento que tiene una alta resistencia a oídio, “por lo que no he tenido ningún problema al respecto, además de que tampoco he sufrido problemas de cracking”. Y es que la calidad tanto de la planta como del fruto es “muy buena”. Para Manuel Flores, Nirvin RZ también destaca por el buen cuaje del fruto, así como por su calibre, “un tamaño pequeño en la troncada y algo mayor en la parte de arriba de la planta, por lo que se adapta muy bien a lo que piden las comercializadoras”. Fruto de entrenudo corto, “crece muy bien y no da tirones largos, así como tampoco vas a ver un vacío en la mata”, asegura Manuel Flores.



FRANCISCO VALDIVIA

“Me quedo con Nirvin RZ porque tiene una potencia radicular muy buena y llega bastante bien al final del ciclo”

PLANTA FUERTE. Francisco Valdivia es un productor que lleva varios años trabajando con Nirvin RZ en la zona de Dalías. De hecho, esta campaña ha tenido alrededor de 6.000 metros con los que ha logrado una buena plantación. De hecho, para este agricultor, Nirvin RZ “es muy bueno, ya que la planta ha respondido bien y con un rendimiento excelente, alrededor de los 8 kilos por metro cuadrado”. Además, Francisco Valdivia comenta que le gusta esta variedad de pimiento “porque la planta llega fresca y muy bien al final del ciclo de producción, sin problemas de nematodos y sin tener que usar tratamientos contra la ceniza”. El tamaño del fruto (tamaño G) va muy bien “para la cooperativa y no tiene problemas de cracking. Igualmente, destaco de Nirvin RZ su gran potencia radicular, ya que en zonas de encharcamiento no se ha venido la planta abajo”. Finalmente, este agricultor destaca la fortaleza de la raíz, el buen cuaje del fruto y su entrenudo corto.



ENTREVISTAS

**JOSÉ ANTONIO MANZANO**

“La raíz de Nirvin RZ y el fruto son muy fuertes y son ideales para cultivos en hidropónico como el que tengo”

CICLO CORTO. José Antonio Manzano lleva tres campañas confiando en Nirvin RZ y no se arrepiente. Este joven agricultor, que tiene su finca en el paraje de La Cumbre de las Chozas, en El Ejido, siembra Nirvin RZ entre el 5 y el 10 de julio y lo aguanta sólo hasta el 15-20 de enero pero no porque esté acabada la planta, sino porque le gusta poner luego una sandía temprana. De este pimiento de Rijk Zwaan valora mucho su “resistencia a oídio y la fortaleza del fruto y, sobre todo, de la raíz, muy importante para cultivos en hidropónico, como el que tengo yo, con los que la raíz corre más peligro de presentar problemas por falta de oxigenación”.

ANTONIO GABRIEL RODRÍGUEZ

“El fruto uniforme y de buen calidad que da Acorde RZ es una de las cosas que más me gusta de este pimiento”

PERFECTO. Antonio Gabriel Rodríguez tiene en el Paraje de Fuentenueva un invernadero con 6000 metros de pimiento Acorde RZ, con el que ha logrado obtener 8 kilos por metro cuadrado en esta campaña. De hecho, este agricultor destaca, por encima de todo, la perfección y uniformidad del fruto, así como también su calibre “no muy gordo”, que se adapta genial a los mercados. Acorde RZ es un fruto de entrenudo corto y su planta “es poco forrajera, lo que supone una ventaja para mí, ya que demanda menos mano de obra”. Otra de las características que este agricultor destaca de dicha variedad de pimiento es que “el fruto aguanta sin problemas en la planta entre 7 y 15 días después de su fecha de recolección”.

FRANCISCO JOSÉ LÓPEZ

“Confío en Acorde RZ porque es un pimiento que me garantiza seguridad y calidad durante toda la campaña”

IDEAL EN CICLO CORTO Y LARGO. Francisco José López, que tiene su finca en la carretera del cementerio de Balerna, ha probado Acorde RZ tanto en ciclo largo, la campaña pasada, como en corto, en la actual, y valora, sobre todo, “la seguridad que me da y lo productivo que es”. Además, López resalta “su gran calidad, hasta arriba, la uniformidad y buena formación del fruto, su consistencia y que tenga una mata no muy frondosa”.

López reconoce que Acorde RZ “remata muy bien en ciclo largo y tiene un calibre muy comercial, entre G y GG. Llega en perfecto estado a destino, con un color vivo, y es uno de los que recomienda Cabasc”.

RIJK ZWAAN

JUAN ANTONIO GUTIÉRREZ

“Souleria RZ da mucho juego, por lo que es ideal tanto para ciclo largo como para corto”

CONFIANZA. Juan Antonio Gutiérrez lleva cultivando el pimiento Souleria RZ tres campañas en su finca del Paraje Los Cortijillos, en el término municipal de La Mojonera y lo seguirá haciendo porque, como ha explicado, “da mucho juego según en la fecha en que se siembre, por lo que se puede cambiar para buscar unos objetivos u otros”.

Gutiérrez suele sembrarlo alrededor del 15 de julio porque le procura “una buena cosecha de otoño y luego, con un poco de ayuda, te hace otra buena, gracias a su largo recorrido, por lo que consigues dos cosechas”. En cuanto al fruto, destaca que “es cuadrado, muy bonito, con buena pared y un calibre entre G y GG. Es perfecto, me aguanta hasta principios de mayo”.

JUAN JOSÉ RODRÍGUEZ

“Llevo tres años con Souleria RZ porque no se raja con la humedad ni tiene problemas de enfermedades”

MUY BUENO. El agricultor de Souleria RZ, Juan José Rodríguez, está encantado con el rendimiento de este pimiento, ya que “el mayor porcentaje de fruto que obtengo es de calibre G, el ideal para su venta”. Sin embargo, no sólo por eso lleva tres años trabajando con Souleria RZ, sino también porque se trata de “un fruto uniforme, que no se raja con la humedad y no da ningún problema de enfermedades, ni sufre cracking. Además tiene bastante pared y marca muy bien los cascos”. Para Juan José Rodríguez, “el cuaje del fruto es muy rápido, sobre todo con calor y su entrenado es corto, principalmente cuando la luz que recibe es una luz normal”.

JUAN GABRIEL NAVARRO

“Cultivo Souleria RZ desde que era sólo un número y tengo claro que el año que viene lo vuelvo a poner”

FIDELIDAD. Juan Gabriel Navarro confía en Souleria RZ desde antes incluso que tomara su nombre, cuando tan solo era un número. Este agricultor, que tiene su finca en el paraje de las Cuatro Puertas de La Mojonera, destaca, sobre todo, “la elevada productividad de esta variedad de pimiento, su consistencia y su uniformidad”.

Los buenos resultados que obtiene desde el principio con Souleria RZ lo han llevado a confirmar que tiene claro que la próxima campaña repite con esta variedad. Navarro siempre deja este pimiento para un ciclo largo y consigue obtener hasta más de un kilo de pimiento en el remate final. Asegura que el 80 por ciento del Souleria RZ que recolecta es G.

FRANCISCO HERRERA

“Con el pimiento Souleria RZ, de Rijk Zwaan, ahorro en mano de obra ya que no se necesita destallarlo”

FINCA EN EL PARAJE ‘LAS CAÑÁS’ DE BERJA. Francisco Herrera está más que orgulloso con el pimiento Souleria RZ. Con la 2012-2013 son ya cuatro las campañas que lleva confiando en esta variedad que le permite contar con “un fruto muy uniforme, parejo de abajo a arriba, con un cuajado bueno, un color atractivo que lo hace comercial y una planta abierta y sin mucho forraje”. Herrera, que suele sembrar alrededor del día de San Juan y alarga el ciclo hasta el mes de abril, destaca el calibre tan comercial de Souleria RZ y lo bien que se adapta a la lucha integrada” y lo dice un productor que lleva 11 años con producción integrada.

Noticias

RETOS DE FUTURO

“Es absolutamente necesario disponer de plataformas de comercialización en destino”

Un estudio elaborado por la Fundación Cajamar y la UAL considera que éste sigue siendo el “talón de Aquiles” de la exportación

■ Isabel Fernández

“Para progresar, es absolutamente necesario disponer de plataformas propias de comercialización y distribución en destino”. Así se afirma en el estudio ‘El sector de la comercialización hortícola en Almería’, elaborado por la Fundación Cajamar y la Universidad de Almería (UAL) y en el que se analiza la situación actual de este sector de la horticultura provincial, así como sus expectativas de futuro. Y, precisamente, a la hora de hablar del futuro, este estudio se refiere a lo “imprescindible” de contar con estas plataformas.

Según detalla el texto, la agricultura provincial ha avanzado en muchos sentidos: en su tecnificación, modernización, seguridad alimentaria... Sin embargo, la logística y la distribución y comercialización en destino siguen siendo dos cuestiones pendientes, por lo que, tal y como recoge el estudio, resulta “prioritario avanzar para ganar competitividad en esta fase de la cadena” y, para ello, es “absolutamente necesario disponer de plataformas propias de comercialización y distribución en destino”.

La creación de estas plataformas resulta más importante aún si se tienen en cuenta la lejanía de la provincia de Almería con respecto a sus principales mercados, así como la atomización de la oferta en origen. En este sentido, estos grandes centros de comercialización en destino podrían funcionar como reguladores de los volúmenes que, en un futuro, y por qué no, podrían llegar por vía marítima.

Con esta presencia de la exportación almeriense en destino, de lo que se trata, según recoge el recién presentado estudio, es



■ La presencia en destino abriría nuevas oportunidades de negocio como, por ejemplo, la reexportación. /FHALMERIA



■ Contribuiría al éxito de la exportación por vía marítima. /FHALMERIA

de “conseguir valor añadido y conocer y fidelizar a los clientes y buscar nuevas oportunidades de negocio como, por ejemplo, la reexportación de productos desde estas plataformas”. Hasta la fecha, la provincia carece de esta

presencia, directamente, en destino, lo que, a juicio de los autores de este estudio, supone, hoy por hoy, “el talón de Aquiles de nuestra exportación hortícola”. Pero, junto a todo esto, las plataformas en destino resultarán

fundamentales si, por ejemplo, se quiere seguir avanzando en la intermodalidad como fórmula para exportar.

De este modo, el texto recoge que, poco a poco, el transporte por carretera será el menos fa-

vorable para la exportación agrícola y, llegados a este punto, la vía marítima podría cobrar bastante peso. Hasta la fecha, han sido varias las iniciativas puestas en marcha con la intención de exportar al norte y centro de Europa por vía marítima pero, sin embargo, todas ellas, en mayor o menor medida, han fracasado. Según el estudio de la Fundación Cajamar y la UAL, en este fracaso ha tenido que ver, en parte, la falta de esos centros de recepción de producto en Europa, lugares en los que almacenar gran cantidad de género que, posteriormente, llegará a manos de las grandes cadenas de distribución y, de ahí, a los consumidores.

La exportación hortofrutícola provincial tiene ante sí, pues, un nuevo reto, como es mejorar la logística y su distribución y comercialización en destino. Un reto que viene a unirse a la concentración de la oferta para conseguir un mayor poder de negociación frente a las grandes distribuidoras.

EN DEFENSA DE LA CALIDAD DEL AGUA DE RIEGO

El Ayuntamiento de El Ejido se reincorporará a la Junta de Usuarios del Poniente

■ CIA

El Ayuntamiento de El Ejido volverá a formar parte de la Junta Central de Usuarios del Poniente Almeriense. Así quedó aprobado en el Pleno municipal celebrado a finales del mes de marzo por mayoría absoluta.

El concejal de Agricultura, Ganadería y Medio Ambiente del Consistorio, Manuel Gómez Galera, ha explicado que “con esta medida se persigue un doble objetivo: por un lado, trabajar como administración usuaria de agua que, por Ley, debe garantizar el consumo y abastecimiento a la población y, por el otro, como un mecanismo más para trabajar y defender la calidad del agua destinada al riego de nuestro campo, ya que la agricultura representa nuestra principal actividad económica con 13.000 hectáreas de regadío”. Con esta importante medida se pretende normalizar la situación actual, ya que gran parte de los agricultores del municipio ejidense pertenece a esta organización.

Por otra parte, el edil ha recordado que “los acuíferos del Poniente son el mayor patrimonio que la naturaleza ha puesto al servicio de los habitantes del municipio y se trata de un bien común que nos vemos en la obligación de gestionar de la manera más racional y eficiente

posible”. En esta misma línea, Gómez Galera ha remarcado que “es competencia de las personas y los poderes públicos el preservar, en condiciones de calidad y cantidad y una vez garantizado sus usos básicos, este bien. Además, los recursos disponibles deben ser gestionados de manera que permitan la mayor creación de riqueza posible”.

El concejal ha insistido en que “nos encontramos con un sistema acuifero que se encuentra, declarado provisionalmente, sobreexplotado desde 1995 y que ya el propio decreto de declaración contempla la obligación de constituir una comunidad de usuarios que vele por la recuperación del sistema acuifero”. De ahí “nuestra incorporación, ya que consideramos que debemos colaborar y exigir que exista un único ente corporativo, una sola Comunidad de Usuarios del Poniente Almeriense que defienda los intereses de nuestro bien más preciado, el agua”, ha detallado el responsable municipal.

Por último, Manuel Gómez Galera ha agradecido “la importante labor realizada por las comunidades de regantes, que han sabido gestionar, optimizar y defender el agua, un trabajo sin el cual no se podría haber realizado el sistema de distribución de agua que existe actualmente”.

COLABORACIÓN



■ Su constitución se decidió durante la celebración del primer Comité Mixto Hispano-Marroquí. /MAGRAMA

El Grupo de Trabajo sobre tomate de España y Marruecos califica de “razonable” la actual campaña

Ambos países mantuvieron en marzo una primera reunión de trabajo en la que se abordaron las futuras líneas de acción

■ Isabel Fernández

España y Marruecos mantuvieron a mediados del mes de marzo su primer encuentro enmarcado en el Grupo de Trabajo sobre tomate creado a partir de la reunión del Comité Mixto Hispano-Marroquí de Frutas y Hortalizas, celebrada en Madrid, el pasado mes de diciembre.

En este primer encuentro del Grupo de Trabajo, tanto responsables de los distintos gobiernos como representantes de las organizaciones agrarias y de los exportadores analizaron la actual campaña agrícola, la 2012-2013, de la que dijeron que, de momento, mantiene un “desarrollo razonable”. Durante esta primera toma de contacto, además, se debatió en torno a cuestiones fitosanitarias, en muchas ocasiones, caballo de batalla de los productores españoles, que ven cómo los requisitos en este sentido no son los mismos para los productores de terceros países.

Asimismo, este primer encuentro sirvió, según apuntaron desde el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA) para identificar los problemas comunes y establecer futuras líneas de trabajo conjuntas.

Desde el MAGRAMA valoraron la importancia de seguir avanzando en este diálogo y acercamiento entre los dos países. Para ello, se celebrarán reuniones de forma periódica; la próxima, esta vez en forma de plenario, está prevista para el próximo mes de junio, justo al final de la actual campaña agrícola.

DISPONIBLES A TRAVÉS DE LA WEB

Los ‘mercas’ apuestan por la transparencia y publican sus precios

■ CIA

Cada vez son más los implicados en la producción y comercialización de frutas y hortalizas a nivel nacional que se preocupan por aportar transparencia a algo tan controvertido como los precios de estos productos. Habitualmente se habla, y mucho, de los diferenciales de precios que existen, por ejemplo, entre lo que recibe un producto por un kilo de tomates y el precio que, final-

mente, paga el consumidor. Para seguir aportando transparencia a esta cuestión, en Mercalicante han apostado por ofrecer, semanalmente, los precios del mercado mayorista a través de su página web. De este modo, cualquier consumidor que así lo desee puede saber a qué precio aproximado ha comprado su frutero de confianza el género que, más tarde, le despachará en su establecimiento habitual. Pero no sólo los consumidores, en realidad, cualquier per-

sona interesada en conocer estos precios los tendrá a su disposición.

Según explican en la propia web de Mercalicante, “estos precios siempre son precios representativos de cada uno de los productos y marcan tendencias”. “Ahora bien -continúan- la gran diversidad de calidades, formatos de envase y presentaciones hace que cada transacción tenga un precio diferente atendiendo a estas características, siendo los precios



■ Vista de la página web de Mercalicante. /FHALMERIA

publicados indicadores del precio moda en ese momento”.

De este modo, accediendo al apartado ‘Precios mayoristas’, cualquier persona interesada puede ver los precios máximo y mí-

nimo que alcanzó ese producto en la citada semana y, además, se indica si su ‘precio frecuente’ es mayor o menor con respecto al anterior informe publicado. Los informes se actualizan cada viernes.

IMPARABLE

CASI crece, innova y aumenta su número de socios en medio de la crisis

En la última Asamblea, el presidente, José María Andújar, ha adelantado que van a cambiar sus envases de un solo uso

■ Rafa Villegas

CASI celebró el pasado 23 de marzo su Asamblea General con mucha expectación, ya que se esperaba que pudieran confirmar la absorción de Agrupalmería, comercializadora con la que se encuentran en proceso de negociación. No fue así, pero lo cierto es que la reunión dio para mucho. Eso sí, el presidente de la empresa, José María Andújar, aseguró estar “buscando soluciones para poder atender las peticiones de ingreso” de más agricultores.

Lo cierto es que la empresa almeriense ha conseguido seguir su imparable crecimiento en un



■ Vista general de la última Asamblea General de CASI. /FHALMERIA

contexto de crisis. Al respecto, Andújar aseguró que la comercializadora podía “presumir de conseguir los mejores precios

para el tomate. Hay una diferencia de cotizaciones con la competencia muy importante. Y eso es un beneficio directo para los

socios y para la provincia de Almería”. Y es que, como bien resaltó Andújar, “CASI sigue mejorando y creciendo en socios y precios, en medio de una crisis mundial a la que no se le ve fin; con una reducción continua del consumo; con millones de parados; con el cierre de numerosas empresas en todos los sectores”.

Tal está siendo el éxito de CASI que su presidente aseguró en la asamblea haber recibido la felicitación de Carrefour, Alcampo, Edeka, Máxima, Rimi, Everfresh y Tesco, entre otras. Cadenas de distribución que, según Andújar, “venden el 80 por ciento del tomate y demás productos hortofrutícolas, pagan mejor y donde no hay riesgos de impagos”.

Todos estos méritos son fruto, según Andújar, de su Plan de Gestión Integral, con el que se ha ampliado el control biológico al cien por cien de la superfi-

cie; se han adaptado las variedades a las necesidades del exigente mercado, impulsando esta campaña, por ejemplo el cherry y el cóctel; se han diversificado las ventas entre los dos centros y la subasta, algo que ha posibilitado una mejora de los precios y se han ajustado los costes internos. Sin olvidar, además, la potenciación comercial que se ha llevado a cabo con mercados como el alemán, el británico y el ruso.

Respecto al apartado de la innovación, Andújar ha adelantado que van a innovar y diferenciarse “con un proyecto de fabricación de moldes de envase ligero, de un solo uso, de otro color, para cambiar nuestra imagen en el mercado. volveremos a sorprender, innovar y destacar sobre los demás”.

Finalmente, como ya anunció fhalmería en el número anterior, Andújar ha confirmado que el próximo ejercicio construirán unas nuevas instalaciones en la finca de la Universidad de Almería, donde experimentar futuras variedades, así como productos y fertilizantes de nueva generación, con la colaboración de la UAL y la Junta.

KOPPERT

BIOLOGICAL SYSTEMS

Comprometidos con el Resultado

Koppert está comprometido con los agricultores desde hace más de 40 años. Nuestra capacidad de investigación e innovación siempre nos han permitido introducir las soluciones biológicas más eficaces, como el *Nesidiocoris tenuis* y *Amblyseius swirskii* en la protección de los cultivos, así como los abejorros Natupol en la polinización natural.

Los resultados nos han convertido en el primer proveedor fiable de productos de alta calidad y de servicios seguros y eficientes.

Tu satisfacción es nuestro compromiso.



www.koppert.es • Teléfono de Atención al Cliente: (+34) 902 489 900



PRESENTACIÓN

Semillas Fitó da a conocer a Atlantis, un calabacín muy productivo de principio a fin

La empresa española citó a agricultores y profesionales del sector en el marco de unas Jornadas de Puertas Abiertas en El Ejido

■ Rafa Villegas

La casa de semillas española Fitó organizó el pasado 14 de marzo unas Jornadas de Puertas Abiertas para dar a conocer todas las ventajas que tiene el confiar en Atlantis, su nuevo calabacín. El evento tuvo lugar en el término municipal de El Ejido y asistió un elevado número de agricultores y profesionales del sector que pudieron comprobar in situ todas las características positivas que les describieron los técnicos.

Entre los profesionales de Semillas Fitó que estuvieron a disposición de los agricultores y técnicos del sector agrícola en las Jornadas de Puertas Abiertas de la empresa española se encontraba Germán Victoria, técnico comercial para la zona de la comarca del Poniente almeriense de la casa de semillas.

Victoria aseguró que las fechas que recomiendan para la siembra directa o trasplante del calabacín Atlantis, que este año se estrena como variedad comercial, van “desde principios de octubre a finales del mes de diciembre”. En cuanto a la planta, Victoria ha destacado que “es fuerte y se comporta muy bien tanto con el frío de la estación invernal como posteriormente con las temperaturas más elevadas”.

Pero si fuera necesario destacar una sola cualidad de Atlantis, además del buen aspecto del fruto, los agricultores elegirían, sin lugar a dudas, su gran productividad. Y es que, además de ser una variedad que se distingue por ser muy precoz, ya que se puede empezar a recolectar en 30 ó 35 días, lo que más llama la atención, como ha asegurado Victoria, es que “la diferencia fundamental con respecto a otras variedades del mismo segmento es que desde el primer momento, en cuanto se empiezan a recolectar los primeros frutos, se cogen ya volúmenes de kilos considerables”. Para conseguirlo,



■ Primer plano de la variedad de calabacín Atlantis de Semillas Fitó. /FHALMERIA



■ Tras la visita a los invernaderos, los agricultores y técnicos congregados en las Jornadas disfrutaron de un aperitivo. /FHALMERIA

como ha destacado el técnico comercial para la zona del Poniente almeriense de Semillas Fitó, cabe resaltar que “Atlantis no aburre y sus frutos no se chupan”.

Una característica también muy importante de Atlantis es que la calidad que tiene el fruto al principio del ciclo se mantiene hasta el final, por lo que es una variedad muy regular en ese senti-

do. Una regularidad que también presenta en el apartado de la productividad.

Por otra parte, al contar con una planta muy leñosa, Atlantis también presenta menos problemas de podredumbre y de bacterias.

En definitiva, su precocidad, su buen acabado y su uniformidad durante todo el ciclo hacen de Atlantis un calabacín más que

atractivo para los productores de la provincia.

Las Jornadas de Puertas Abiertas de Fitó fueron, además, muy ilustrativas porque se mostraron fincas con diferentes períodos de trasplante. Así, los agricultores y técnicos que respondieron a la invitación de la casa de semillas descubrieron la regularidad de Atlantis al comparar su cultivo

en una finca donde se sembró la variedad directamente el 12 de noviembre, también otra parte trasplantada el día 19 de diciembre y una última también trasplantada, en ese caso con fecha del 29 de diciembre.

Mostrando unos y otros cultivos de Atlantis, Victoria y los demás técnicos de Semillas Fitó les demostraron a los presentes que el comportamiento en mes y medio es el mismo en los tres casos, tanto en tipología de la planta como en estado del fruto.

En cuanto a la convocatoria a las Jornadas de Puertas Abiertas, ésta fue masiva y estuvo dirigida a técnicos y agricultores porque, como bien ha asegurado Germán Victoria, “hemos mostrado este calabacín en otras visitas anteriormente, pero ahora se ha dado la circunstancia de poder hacerlo en una superficie grande, con Atlantis cultivado con diferentes fechas de siembra directa o trasplante”. Ese ha sido, por lo tanto, el motivo fundamental de la convocatoria del evento, donde los productores y técnicos han podido comprobar por sí mismos cómo va el calabacín Atlantis que se sembró en noviembre y cómo los que se trasplantaron en la recta final del mes de diciembre.

El futuro está en nuestras manos

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

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

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



NOVEDADES

Nunhems presenta Dreamer F1, el 'crack' de los cherry ramo con alta resistencia y mucho sabor

Este tomate destaca por su estructura de ramo perfecta, su buen cuaje y color intenso, así como por su excelente comportamiento postcosecha

■ Elena Sánchez

El pasado 22 de marzo, la empresa de semillas Nunhems realizó una jornada de puertas abiertas para dar a conocer su tomate cherry ramo Dreamer F1, un tomate que destaca, sobre todo, por su sabor e intenso color. Y es que, combinar en una variedad de tomate los requisitos exigidos por agricultores, comercializadores y consumidores no es fácil, y mucho menos aún en un segmento tan exclusivo y cotizado como el cherry ramo.

Dreamer F1 cubre a la perfección la demanda comercial de un tomate cherry ramo con mucho sabor, con buen comportamiento a rajado y que permite al consumidor comprar ramos perfectos, con frutos firmemente unidos y en su punto óptimo de maduración, aunque sea en mercados muy distantes de la zona de producción.

Según comenta José Antonio Furió, delegado comercial del equipo de tomate de Nunhems, “para el agricultor, Dreamer F1 es una variedad muy sencilla de manejar, no tiene ninguna peculiaridad, los ramos son perfectos y ahora mismo se están vendiendo muy bien por su color y sabor, el cual está siendo uno de los mejores ahora mismo del mercado”.

Al mismo tiempo este cherry ramo ofrece mucha seguridad por su resistencia a virus y enfermedades del suelo, por lo que el injerto no es necesario. La planta es vigorosa, con porte abierto, que facilita la ventilación, y entrenudos cortos.

CARACTERÍSTICAS

Sus características especiales hacen que Dreamer F1 sea una variedad sólo para recolección en ramo. Está perfectamente adaptada para ciclos largos y cortos, tanto para siembra directa en suelo como para cultivos hidropónicos. Igualmente, Furió indica que este cherry es ideal



■ Dreamer F1 tiene una presencia única, destaca por su color intenso. FHALMERIA



■ José Antonio Furió posa en el invernadero con uno de los ramos de Dreamer F1.



■ Iván Sierra, de Nunhems, muestra a uno de los visitantes las características más concretas de este nuevo cherry ramo.

“para trasplantes desde mediados de agosto y ofrece una recolección óptima en ciclo largo hasta los meses de mayo y junio”. Durante la jornada de puertas abiertas fueron muchos los agricultores y profesionales del sector en general los que se die-

ron cita en la zona de Níjar para conocer a Dreamer F1. Muchos de ellos se mostraron asombrados por la presencia física de este tomate, así como por el sabor tan característico.

Por otro lado, el delegado comercial del equipo de tomate de

Nunhems explica que, a diferencia de otras plantaciones, “la que nosotros estamos enseñando en estas jornadas no ha tenido ningún problema con las lluvias y humedades que hemos sufrido en este invierno, algo que tienen muy en cuenta los agri-

cultores a la hora de decidirse por una variedad u otra”. Para Nunhems, “el ‘crack’ de los cherry ramo ya ha generado mucho interés en las principales comercializadoras de Granada y Almería por ‘ficharlo’ para sus programas anuales de suministro. La principal razón, además de su atractivo visual, es su potente sabor”.

Las empresas han participado en catas organizadas por Nunhems y han comprobado que Dreamer F1 aporta una media de grados brix muy superior a la de otras variedades del mercado. Las degustaciones realizadas han puesto de manifiesto que Dreamer F1 posee una estructura interna muy jugosa que facilita la percepción inmediata en el paladar de sus características organolépticas.

Este nuevo cherry ramo se ha obtenido gracias a los esfuerzos de los técnicos de la empresa de semillas Nunhems, que trabajan desde hace varios años en la obtención de nuevas especialidades de tomate. Seguridad frente a las enfermedades, alta productividad y sabor son las tres condiciones imprescindibles que cumplen las nuevas variedades destinadas a ser las preferidas de los productores expertos.

ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS

Anecoop prevé poner en marcha en breve una nueva filial en China

La cooperativa de segundo grado superó por primera vez en su historia los 500 millones de facturación en la campaña 2011/2012

■ CIA

La cooperativa de segundo grado Anecoop sigue fiel a su compromiso con la internacionalización y, de hecho, en su última Asamblea General de socios, confirmaron que el Grupo tiene previsto poner en marcha una nueva filial en China, destinada, en un principio, a la exportación de vino. Esta filial vendría a sumarse a las que ya tiene en la República Checa o Rusia, por citar sólo algunos ejemplos.

Junto a este anuncio, durante la celebración de la Asamblea General, la cooperativa de segundo grado hizo balance de la



■ En el centro, el presidente de Anecoop, Juan Safont (izq.), y el responsable de Anecoop en Almería, José Bono (dcha.). /FHALMERIA

última campaña, la 2011/2012. Un ejercicio que cerró con un volumen total comercializado de productos hortofrutícolas y vino

de 675.771 toneladas, lo que supone un aumento del 2,5% con respecto a la campaña anterior, y con una cifra de negocio de 508

millones de euros, un 5,4% más. Esos 508 millones suponen una cifra sin precedentes. Y es que es la primera vez en la historia

de la cooperativa de segundo grado que superan los 500 millones.

Estos números fueron posibles, según indicaron desde Anecoop, a través de un comunidad, gracias a los resultados de todas sus empresas. Así, todas las entidades que conforman el Grupo en España, junto con todas sus filiales en Europa, cerraron el ejercicio con beneficios y algunas de ellas, incluso, con importantes incrementos de la cuota de mercado.

En el caso concreto de la comercialización de hortalizas por parte de la cooperativa de segundo grado, Anecoop creció tanto en volúmenes como en facturación y lo hizo en un 2,3% y un 3,1%, respectivamente. Según apuntaron en el comunicado hecho público, mientras en Almería, Granada y Valencia mantuvieron las cifras con respecto a un año antes, Murcia creció ligeramente, debido, sobre todo, al incremento de las lechugas.

En lo que respecta a otros productos como, por ejemplo, los cítricos, la empresa incrementó un 1,7% el volumen comercializado y un 2,2% su facturación. En frutas y vinos también mejoraron las cifras de 2010/2011.

lecitec

¡Protege contra el rajado!

- Impide el rajado de los frutos.
- Protege contra el golpe de sol.
- Aporta consistencia, brillo y color a los frutos.
- Prolonga la vida útil de los frutos en postcosecha.
- Dificulta el desarrollo de enfermedades (lepra, cribado, monilia).
- Potencia la elasticidad de la pared celular.
- Apto para agricultura integrada y ecológica.

residuo

APTO para
TODOS
los CULTIVOS

grupo
agrotecnología®

www.agrotecnologia.net

EL DOCUMENTO FINAL PODRÍA ESTAR LISTO EN JULIO

Arias Cañete afirma que España está “en las mejores condiciones” para negociar la PAC

Las organizaciones agrarias valoran el documento que los ministros de Agricultura europeos han consensuado para la próxima fase de negociaciones, que se inicia el 11 de abril, aunque echan en falta cuestiones como la definición de “agricultor activo”

■ Isabel Fernández

El próximo 11 de abril, el Consejo de Ministros de Agricultura europeos, la Comisión Europea (CE) y el Parlamento Europeo (PE) iniciarán la última fase en las negociaciones de la Política Agraria Común (PAC) para el período 2014-2020 y que se prevé que den a la luz un texto definitivo para el mes de julio. Ante este panorama, el ministro de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Miguel Arias Cañete, considera que “España está en las mejores condiciones para lograr que la PAC siga siendo un instrumento positivo de apoyo a nuestros agricultores y ganaderos”, ya que el documento acordado por los ministros de Agricultura de los Veintisiete, en Bruselas, recoge parte de los objetivos planteados por el Ejecutivo español.

En este sentido, Arias Cañete se ha referido, en primer lugar, al hecho de que el Gobierno consiguiera que el Marco Financiero Plurianual tuviera recursos “suficientes y razonables” para aplicar la PAC para, más tarde, entrar en aspectos concretos como “la delimitación de la superficie elegible con derecho a ayudas”. Sobre este asunto, Arias Cañete ha afirmado tener la “satisfacción de que tanto en el PE como en el



■ El ministro de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Miguel Arias Cañete, expone el acuerdo logrado en Bruselas.

Consejo se ha aprobado una excepción para que España pueda limitar las superficies admisibles y fijarlas en 22 millones de hectáreas”, lo que, a su juicio, “nos permite flexibilidad a la hora de asignar derechos para superficies como el viñedo o la frutas y hortalizas”.

El segundo gran objetivo de España en la negociación era la tasa plana o convergencia interna, algo que este país ha logrado eliminar”.

Por último, y en lo que respecta al denominado ‘reverdecimiento’, “hemos conseguido que la rotación de cultivos se pueda aplicar a partir de 10 hectáreas”, con lo cual habrá muchos agricultores que no tengan que hacerla y, además, se ha logrado que cultivos permanentes, como el olivar o los frutos secos, sean considerados superficies de interés ecológico. “Esto nos va a permitir -ha explicado- que el 71% de la

superficie de olivar y el 60% de la superficie de frutos secos sea considerada como de interés ecológico y se cumpla el requisito del componente verde”.

REACCIONES

Nada más conocerse el acuerdo alcanzado por los ministros de Agricultura europeos y que será la base de la que partan en las negociaciones que se inician el 11 de abril, las organizaciones agra-

rias han mostrado su postura sobre el documento. COAG y UPA valoran el acuerdo final, si bien es cierto que ambas organizaciones echan en falta cuestiones como la definición de “agricultor activo”, algo “básico” para un reparto más justo y social de las ayudas, según COAG. En el caso de UPA han criticado, sobre todo, que el acuerdo pasa “muy por encima” de las denominadas medidas de gestión de mercado, de “vital importancia para los agricultores y ganaderos españoles”. Asimismo, han exigido que se actualicen los precios de referencia para el almacenamiento privado y la intervención pública, teniendo en cuenta los costes de producción. Por último, desde UPA consideran “muy necesario” instaurar excepciones a las normas de competencia en el sector agrario.

ASAJA, por su parte, valora los objetivos expuestos y alcanzados en el acuerdo a los que se ha referido el ministro Arias Cañete. Para su presidente, Pedro Barato, la limitación del número de ayudas elegibles para el cobro de la PAC y la facilidad para un proceso de convergencia interna que tenga en cuenta la realidad productiva nacional son cuestiones que evitarán “situaciones injustas” y que, a la larga, “podían deslegitimar” los pagos de la PAC. Para esta organización, el acuerdo alcanzado “permite a España afrontar con optimismo” los próximos debates.

AYUDAS, HASTA EL 25 DE MAYO

La Junta destina hasta 500.000 euros a fomentar la competitividad agrícola

■ CIA

La Consejería de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente destinará una cuantía máxima de 500.000 euros a ayudas para el fomento de la implantación de sistemas de gestión de la calidad y para la mejora de la trazabilidad en las industrias agroalimentarias de la Comunidad Autónoma. El ob-

jetivo de estas ayudas, cofinanciadas en un 75% por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) y en un 25% por la propia Consejería, es lograr la modernización del sector agroalimentario andaluz. Los interesados tienen un plazo de dos meses para solicitarlas, que concluye, concretamente, el próximo 25 de mayo.

SINDICATOS Y PATRONAL LLEGARON A UN ACUERDO

Unos 40.000 trabajadores del campo ya tienen convenio hasta el año 2015

■ I. F. G.

Patronal y sindicatos han alcanzado un acuerdo para la renovación del Convenio Provincial de Trabajo en el Campo, que afectará a unos 40.000 trabajadores en Almería, distribuidos en unas 1.200 empresas. Este nuevo convenio, que tendrá una vigencia de tres años, es decir, desde este 2013 a 2015, incluye, fundamentalmente, una serie de modificaciones económicas.

En este sentido, según indicaron desde la Federación de Industria y Trabajadores Agrarios (FITAG) de UGT Almería, en la categoría de peón eventual, el convenio recién firmado recoge, para este año, un pago por hora de 5,76 euros, que se incrementará hasta los 5,80 euros en 2014 y, finalmente, hasta los 5,84 euros en 2015, último año del convenio.

Para el resto de categorías, en 2013, se aplicará una subida salarial del 0,6%, que se verá incre-

mentada en un 0,1% en los años siguientes; así, en 2014, la subida salarial será del 0,7% y, en 2015, del 0,8%.

Ya en diciembre, patronal y sindicatos llegaron también a un acuerdo para la renovación del convenio del sector del manipulado, que llevaba más de dos años negociándose. Este convenio, que también estará en vigor hasta 2015, incluye, entre otras cuestiones, una subida salarial, así como también mantiene el plus de transporte.

GRUPO AGROTECNOLOGÍA

Lecitec evita el rajado de los frutos, potencia su aspecto y alarga la vida útil sin residuos

La empresa persigue el desarrollo de productos respetuosos con el medio ambiente y sin residuos que mejoren las cosechas

■ CIA

Grupo Agrotecnología, fiel a su fórmula continua de investigar aquellos productos que favorecen el resultado final de la cosecha, ha puesto en el mercado Lecitec, un compuesto que minimiza en las frutas y hortalizas el denominado rajado (rotura de la piel del fruto por los cambios bruscos de temperatura), a la vez que impide el golpe de sol. El aspecto general de la fruta mejora cuando se suministra en las dosis recomendadas. Aporta firmeza, brillo y color, a la vez que prolonga su vida útil para una mejor comercialización postcosecha.

Lecitec es un producto respetuoso con la fauna auxiliar, apto para la agricultura ecológica e integrada. Es un compuesto natural a partir de mezclas optimizadas de fosfolípidos y extractos vegetales bioestimulantes. Todo ello hace que el resultado final sea un fruto más sano y de mejor aspecto comercial. Una vez

Análisis de rentabilidad

Tratamiento	Rendimiento potencial (Kg/Ha)	Partidura (%)	Rendimiento exportable (Kg/Ha)	Partidura (€/Kg)	Retorno total (€)	Diferencia testigo (€)
Testigo	17.000	12,6	14.858	2 €	29.716 €	0
T1 Lecitec	17.000	6,75	15.852	2 €	31.704 €	1.988 €

• Aumento de retorno de 1.988 €/Ha con el uso de Lecitec

■ Tabla de rentabilidad.

Ensayos

• Efecto de Lecitec Sobre incidencia de partidura en Cereza.

Resultados productivos:

Resultados de parámetros a cosecha, a 20 y a 40 días de almacenaje en frío

Evaluación	Item	T0 Testigo	T1 Lecitec	Observaciones
A Cosecha	Partidura	12,6 b	6,75 a	Disminuye un 6% la partidura.
	Firmeza	77,3 b	86,8 a	Aumenta la firmeza.
	Color (oscuro)	78 a	92,5 a	Mejora el color.
	Daño	39,5 b	26,5 a	Mejora la condición.
20 días almacenamiento	Firmeza	83,1 a	84,5 a	Aumenta la firmeza.
	Color (oscuro)	91,5 a	93 a	Mejora el color.
	Daño	58 b	40 a	Mejora la condición.
40 días almacenamiento	Firmeza	81,5 a	83,75 a	Aumenta la firmeza.
	Color (oscuro)	100 a	100 a	Mejora el color.
	Daño	44,5 a	39 a	Mejora la condición.

Partidura: % frutos partidos; Firmeza: Durofel; Color: % fruta oscura; Daño: % fruta mala condición.

■ Tabla con los resultados de los diferentes ensayos llevados a cabo por Grupo Agrotecnología.

se aplica, tanto las frutas como las hortalizas ganan elasticidad en su pared celular, lo cual les pro-

tege de efectos negativos de la climatología. Lecitec dificulta la propagación de enfermedades (por

ejemplo lepra, cribado, monilia, etc.), al reducirse las heridas, principal vía de entrada de patógenos.

Se han hecho estudios de rentabilidad con la aplicación de Lecitec y, gracias a la reducción del 50% de rajado, se ha conseguido un aumento de rentabilidad de 2.000 euros por hectárea respecto de la fruta testigo empleada en el ensayo.

Está especialmente indicado para frutales, en general, y hortalizas, tanto en invernadero como al aire libre.

Así, Lecitec se convierte en un instrumento muy útil para la agricultura actual, dado que potencia la comercialización del fruto tras la cosecha. Su puesta en exposición para el consumidor final es más efectiva al presentarse las frutas y hortalizas sin marcas, más sanas y una consistencia propia de los vegetales frescos recién recolectados.

Hay que indicar también que posee las certificaciones ecológicas de la Unión Europea (UE) y de Estados Unidos.

Grupo Agrotecnología sigue investigando sobre nuevas fórmulas naturales, a la vez que ha potenciado un importante proceso de expansión por diferentes destinos internacionales donde la agricultura juega un papel preponderante en las economías locales.

BALANCE 2012

Unas 20.000 fincas y empresas se benefician de 100 millones en ayudas

■ I. F. G.

Unas 20.000 explotaciones y empresas se beneficiaron durante 2012 de las ayudas pagadas por la Junta de Andalucía. Así lo afirmó la secretaria general de Agricultura y Alimentación, Judit Anda, quien explicó que estas ayudas fueron encaminadas a "apoyar e impulsar la mejora del sector agroalimentario de la provincia de Almería".

Estos fondos públicos llegaron al campo almeriense a través de subvenciones directas a los agricultores y a las empresas. Más del 60% de estas ayudas, unos 62,7 millones de eu-

ros, correspondieron al Fondo Español de Garantía Agraria (FEAGA), del que se beneficiaron casi 15.000 agricultores y ganaderos de la provincia. Por su parte, las ayudas del Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) ascendieron a 38,5 millones de euros.

De entre todas las ayudas pagadas por la Administración andaluza, Anda hizo especial mención a los 36 millones de euros en subvenciones que recibió, en 2012, el sector hortofrutícola con los Programas Operativos, a través de las más de cuarenta Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH). Es-

tos 36 millones supusieron, según indicó, el 60% del total de los Fondos Operativos recibidos por las OPFH andaluzas.

Dentro de estas ayudas del FEAGA, la secretaria general subrayó también los más de 23 millones de euros correspondientes a pagos de ayudas directas de la Política Agrícola Común.

En el caso de las ayudas procedentes de los Fondos FEADER, que gestionó 38,5 millones en Almería, éstas se destinaron, fundamentalmente, a la mejora de infraestructuras vinculadas a la producción agraria, como, por ejemplo, caminos rurales, regadíos y modernización



■ El delegado de Agricultura, José Manuel Ortiz, junto a Judit Anda. /FHALMERIA

de explotaciones. De este modo, a la mejora de caminos se destinaron 10,7 millones de euros, mientras que en obras de modernización, mejora y consolidación de regadíos para proyectos realizados por las comunidades de

regantes se invirtieron más de dos millones de euros. Otros 6,2 millones correspondieron a la mejora de explotaciones, 1,7 a la primera instalación de jóvenes y 1,5 millones fueron a parar a 14 industrias.

EN BREVE

El Ministerio constata una mejoría en la calidad de la leche UHT en 2012 respecto a 2009 y 2011

■ R. V. A.

El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente ha presentado los resultados de la campaña de control oficial de leche de consumo en 2012, con los que se ha podido constatar una mejoría general de la calidad de la leche ultrapasteurizada (UHT, por las siglas en inglés 'Ultra High Temperature').

Respecto a la leche pasteurizada, los análisis indican que las comunidades autónomas deben realizar más controles.

La Junta ha celebrado en Albox un curso sobre bienestar de rumiantes en explotaciones agrarias

■ R. V. A.

La Junta de Andalucía, a través del Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera (IFAPA), ha organizado en Albox un curso sobre bienestar animal en explotaciones ganaderas de rumiantes.

El curso, de 20 horas, lo han impartido los servicios veterinarios de la Oficina Comarcal Agraria de Albox. Todo ello en una comarca con más de 270 explotaciones de caprino de leche.



La Interprofesional láctea y el MAGRAMA se unen para facilitar la cohesión en el sector lácteo

■ R. V. A.

El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente ha suscrito un acuerdo con la Interprofesional Láctea (INLAC) con el objetivo de avanzar en la implantación de la contratación en el sector lácteo y facilitar la cohesión intersectorial.

Cabe recordar que gracias a la normativa nacional del 'paquete lácteo', INLAC ha cobrado mayor protagonismo en la motorización y gestión del sistema de contractualización obligatoria.

A GANADEROS

El Ayuntamiento de El Ejido da a conocer su proyecto de ensilado

■ R. V. A.

El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, y el concejal de Agricultura, Ganadería y Medio Ambiente, Manuel Gómez Galera, han dado a conocer a ganaderos de las provincias de Almería y Granada el proyecto de ensilado. Se trata de la transformación de los excedentes de productos hortofrutícolas procedentes de los centros de comercialización en alimentos para el ganado.

Góngora y Gómez Galera han presentado el proyecto a, entre otros, ganaderos de la Asociación Nacional de Criaderos de Ovino Segureños (ANCOS), así como de la cooperativa Cosegur. Además, ya en la provincia de Almería, han dado a conocer el ensilado en una visita a la cooperativa de segundo grado Caprina de Almería que, a su vez, aglutina a las cooperativas de Los Filabres y 'La Pastora de Taberno'.

Góngora les ha trasladado que "se trata de un método altamente contrastado en muchas explotaciones agrícolas y ganaderas, especialmente de las zonas donde se obtienen vegetales con alto contenido de humedad, donde el ensilado procesado está garantizado y representa un alimento de óptimo valor nutritivo y de muy buena aceptación".

A MÁS



■ Manada de ganado ovino. /FHALMERIA

Almería duplica en un año los envíos de leche a Francia con una facturación un 57 por ciento mayor que en 2011

La provincia exportó un 194 por ciento más de queso en 2012 que el año anterior. Casi el cien por cien tuvo como destino Andorra

■ Rafa Villegas

Las cifras oficiales de la Delegación del Gobierno de la Junta de Andalucía dibujan, en un contexto de profunda crisis en el sector lácteo, un panorama de esperanza. Y es que, el año pasado desde la provincia se exportaron 1.452.000 kilos de productos lácteos, más del doble de

los que se enviaron fuera de España en 2011.

Con un incremento de la producción tan importante no sorprende que la facturación se haya disparado hasta alcanzar los 5,6 millones de euros, un 67 por ciento más, según destaca el delegado territorial de la Consejería de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, José Manuel Ortiz.

De leche, en concreto, se vendieron 1.341.000 kilos, un 40 por ciento más que en 2011, valorados en 5,3 millones de euros (un 57 por ciento más), siendo Francia la importadora del total para la elaboración de queso.

Con estas cifras, Almería se ha consolidado como la segunda provincia del sur del país, sólo superada por Granada, y la octava de España, con una cuota del 2,6 por ciento de las ventas de este producto en los mercados exteriores.

En cuanto al queso, Almería exportó en 2012 1.160 kilos, un 194 por ciento más que en 2011, por un valor de casi 9.500 euros, un 245 por ciento más en el mismo período comparativo. Casi el cien por cien lo compró Andorra, según los datos que ha elaborado la Delegación a través del último informe del ICEX.

IRPF

UPA exige una rebaja fiscal a los ganaderos tras la "ruina" de 2012

■ R. V. A.

La Unión de Pequeños Agricultores y Ganaderos (UPA) ha exigido al Gobierno una rebaja fiscal para los ganaderos tras un año 2012 que han calificado de "ruinoso". Y es que, según han explicado, "sería ilógico pagar un porcentaje en torno al 30 por ciento de los ingresos en sectores como el lácteo, cuando el año pasado fue un ejercicio de pérdidas económicas sin precedentes, que han dejado a las explotaciones, sobre todo a las de carácter familiar, en una situación de quiebra".

UPA justifica la demanda, además, debido a que, como han asegurado, en base a las cifras oficiales del Fondo Español de Garantía Agraria (FEGA), el precio medio de la leche de abril de 2012 a enero de 2013 fue de 0,3169 euros por litro. Desde UPA consideran que "teniendo en cuenta que el coste de producción por litro se situó en el mismo período en 0,38 euros, las pérdidas globales de los ganaderos españoles en el mismo período comparativo alcanzan los 318 millones de euros".

Además, los costes de los piensos, que suponen un 70 por ciento de los costes de producción, subieron entre un 20 y un 30 por ciento el pasado año.

IV y V gama

NUEVOS PRODUCTOS

Caparrós Nature alarga la vida útil de la berenjena de IV gama hasta los 10 días

La empresa almeriense ha contado con la colaboración del CT TECNOVA, que ha diseñado un protocolo de preparación del género

■ Isabel Fernández

La empresa almeriense Caparrós Nature ha desarrollado un nuevo producto que ya puede añadir a su actual gama: berenjena en IV gama. Para ello, la empresa que dirige Pedro Caparrós ha trabajado en colaboración con el Centro Tecnológico de la Industria Auxiliar de la Agricultura-TECNOVA. Ambas partes han llevado a cabo un proyecto de I+D+i financiado,



■ Muestras de berenjena durante los diferentes ensayos realizados. /TECNOVA

en parte, por la Agencia IDEA y los fondos FEDER y cuyo objetivo era la obtención de un nuevo formato de berenjena cortada o, lo que es lo mismo, la presentación de esta hor-

taliza en IV gama, de forma que se convierta en un producto de rápido y fácil uso para el consumidor.

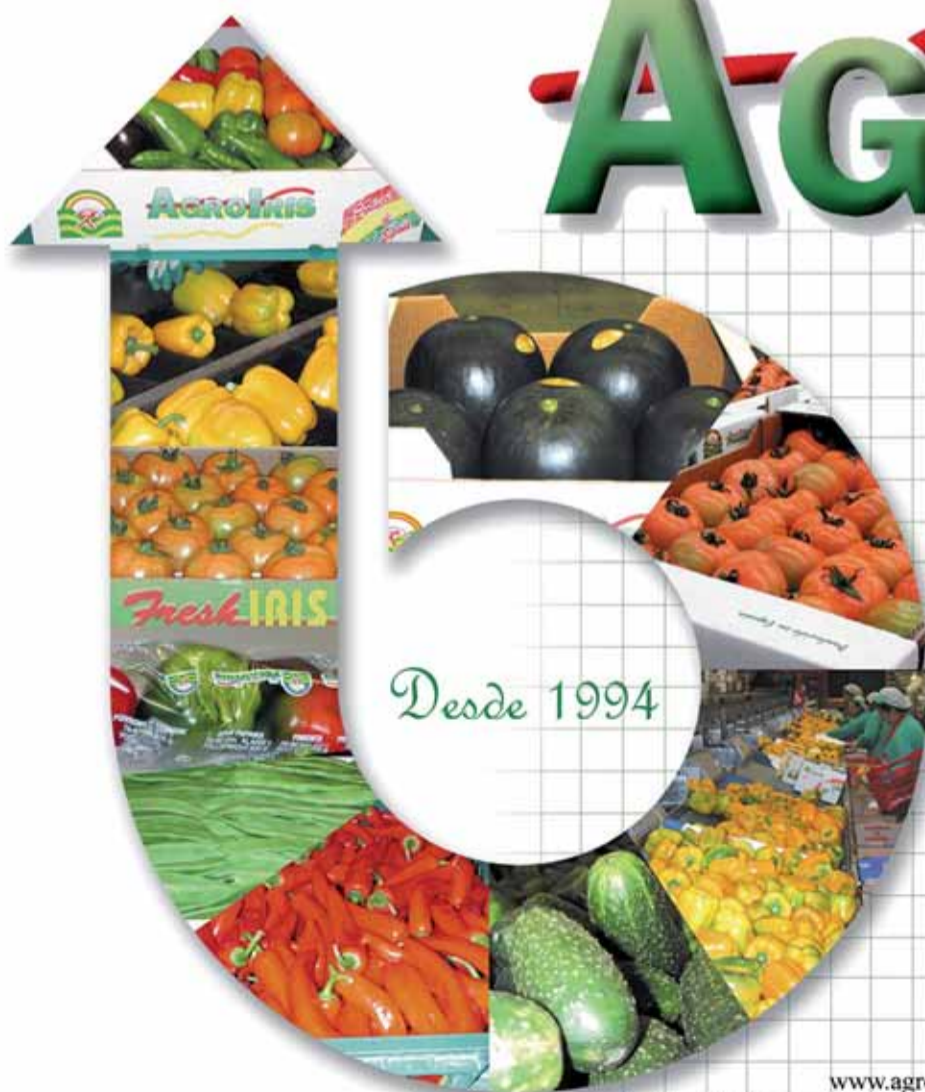
El mayor escollo con el que se encontraron los investigadores tanto del Área de Tecnología Postcosecha y Envasado del Centro Tecnológico, así como los propios de la empresa fue evitar el pardeamiento de la carne de la berenjena, algo que ocurre, prácticamente, justo en el instante en el que se corta. Para evitarlo, los investigadores han diseñado un protocolo de preparación que permite obtener un formato de berenjena cortada en IV gama con una vida comercial idónea para su comercialización; de hecho, han logrado

que ésta conserve sus características organolépticas y microbiológicas hasta 10 días después de ser procesada.

Junto al diseño de este protocolo de preparación, los investigadores implicados en el proyecto estudiaron, entre otras muchas cuestiones, la idoneidad varietal, los tratamientos de conservación, cuáles son los envases más adecuados o las etapas necesarias para procesar la berenjena cortada, evitando, precisamente, ese pardeamiento.

Con la incorporación de la berenjena en IV gama a su catálogo de productos, Caparrós Nature sigue adaptando su oferta a la demanda de un consumidor que, cada vez más, busca alimentos sanos y, sobre todo, fáciles de preparar. La empresa ofrece, así, además, un producto innovador y que cumple con las máximas garantías de calidad y seguridad alimentaria que, hasta la fecha, han caracterizado esta firma.

AGROIRIS



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



www.agroiris.com.

fguil@agroiris.com / asalinas@agroiris.com

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

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

Industria agraria

INVESTIGACIÓN AL SERVICIO DEL SECTOR

“La agricultura de Almería ha llegado a ser la más competitiva de Europa”

Así lo afirmó el presidente de la Junta de Andalucía, José Antonio Griñán, tras la inauguración de las nuevas instalaciones de TECNOVA

■ Isabel Fernández

“La agricultura, en Almería, es de segunda generación, ha sabido empezar desde la nada y ha llegado a ser la más competitiva de Europa”. Así lo afirmó el presidente de la Junta de Andalucía, José Antonio Griñán, durante la inauguración, a principios de marzo, de la nueva sede de la Fundación para las Tecnologías de la Industria Auxiliar de la Agricultura, la Postcosecha y el Envasado-TECNOVA, en la que la Administración andaluza ha invertido 1,8 millones de euros.

Para Griñán, estas instalaciones son un claro ejemplo de la apuesta por la I+D que realiza la agricultura almeriense, ya que es en lugares como éste “donde se obtiene el valor añadido”. Y precisamente esta apuesta por el valor añadido es la que ha hecho, además, que la marca ‘Almería’ sea “indiscutible porque garan-



■ El presidente de la Junta de Andalucía, José Antonio Griñán (dcha.), durante su visita a TECNOVA. /JUNTA DE ANDALUCÍA

tiza calidad e innovación”, apostilló el presidente andaluz.

Durante su intervención en la inauguración de la nueva sede de TECNOVA en el Parque Científico Tecnológico de Almería (PITA), Griñán se refirió, además, a la necesidad de una mayor “concentración de la oferta” porque, bajo su punto de vista, “sólo así se consiguen los pre-

cios justos que demandan los agricultores”.

EL NUEVO CENTRO

El centro de TECNOVA en el PITA cuenta con una superficie total de 3.600 metros cuadrados útiles divididos en laboratorios, planta piloto, cocina experimental, sala de catas, salas de transferencia tecnológica y de cono-

cimiento, así como salas para los distintos órganos que conforman la Fundación. TECNOVA cuenta en la actualidad con más de 100 empresas, entidades e instituciones relacionadas con el sector de la industria auxiliar agraria y su objetivo es ser el referente y proveedor de conocimiento tecnológico con proyección internacional.

BARÓMETRO DE NEGOCIO

Los fabricantes de maquinaria confían en la evolución del mercado europeo

■ CIA

La Asociación Europea de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CEMA) mantiene “buenas expectativas” sobre el desarrollo de los mercados, según los datos de su último barómetro de negocio, difundido a través de un comunicado. Los datos de CEMA, en la que está integrada la asociación española ANSEMAT, refuerzan las previsiones con las que comenzó el año 2013 y muestran, según la información hecha pública, “una atmósfera positiva” sobre este sector.

Según el citado barómetro, el índice de clima de negocio (una media porcentual entre los resultados de la facturación actual y las previsiones a seis meses vista) aumentó 5 puntos más en febrero, hasta alcanzar 10, en un rango de +/- 100 puntos, y alcanzando así el mayor valor desde mayo de 2012. “La tendencia positiva se apoya en las buenas perspectivas de los mercados alemán, francés y la mejora de los mercados italianos y español”, según el comunicado emitido.

INFORME ANUAL DE RESIDUOS DE PLAGUICIDAS 2010

El 97,2% de los alimentos analizados por la EFSA cumplía con los LMR

■ I. F. G.

El 97,2% de las muestras de alimentos analizados por la Agencia Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA, por sus siglas en inglés) en 2010 cumplía con los criterios establecidos sobre Límites Máximos de Residuos (LMR) permitidos para los productos alimentarios en la Unión Europea (UE). Así se desprende del último ‘Informe anual de residuos de plaguicidas 2010’, hecho público

por la propia Agencia y que concluye que la seguridad de los alimentos que adquieren los consumidores europeos está garantizada.

En este sentido, Friedhelm Schmitter, director general de la European Crop Protection Association (ECPA), afirmó que, “año tras año, el cumplimiento de los LMR es cada vez más alto, lo que, sin duda, es una excelente noticia para los consumidores, agricultores e industria fitosanitaria euro-

peos” y demuestra, además, “el alto nivel de seguridad alimentaria alcanzado en Europa”.

Por su parte, Carlos Palomar, director general de la Asociación Empresarial para la Protección de las Plantas (AEPLA), añadió que “somos conscientes de la preocupación del ciudadano europeo por la seguridad de los alimentos que consume” y, de ahí, “nuestro compromiso explicando la realidad de los residuos fitosanitarios y tratando de controlar su aparición”.



■ Agricultor aplicando fitosanitarios de forma controlada y responsable. /FHALMERIA

ENTREVISTA

PEDRO PELEATO ■■■ PRESIDENTE DE SEIPASA

“Nuestros productos garantizan una producción de alimentos sanos y sin residuos”

En Seipasa han puesto en marcha su propio Proceso Integral Residuos Cero®, con el que responden a las demandas de calidad

■ Isabel Fernández

Pregunta.- En Seipasa trabajan bajo la máxima de que la agricultura sólo es sostenible si se conservan los recursos naturales y la diversidad genética. ¿Por qué lo afirman de modo tan rotundo?

Respuesta.- Todos los sectores implicados en la cadena alimentaria están de acuerdo en que es imprescindible producir respetando el medio ambiente. Éste es el origen de nuestro Proceso Integral de Residuos Cero®, con el que buscamos en la misma naturaleza las estrategias para hacer frente a las plagas y enfermedades que afectan a los cultivos. La agricultura está cambiando y con ella, sin duda, la forma de producir. Los consumidores solicitan productos de máxima calidad, sanos y en cantidades suficientes para alimentar a la población mundial. Todo esto sólo es posible utilizando tratamientos Residuos Cero®, que permiten aprovechar las posibilidades que la naturaleza ofrece para mantener sanos los cultivos.

P.- Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, ¿qué tipo de productos son los que ofrecen al agricultor? ¿En qué están basados?

R.- Los tratamientos que ofrece Seipasa al agricultor permiten obtener alimentos sanos sin residuos, que podrán comercializar en los mercados mundiales más exigentes. Los tratamientos de Seipasa abarcan desde la nutrición vegetal hasta controladores de plagas y enfermedades. Todos ellos están basados en sustancias de origen vegetal, que descartan las moléculas de síntesis.

P.- La seguridad alimentaria es uno de los aspectos que más preocupan, hoy por hoy, a los consumidores y, para garantizarla, agricultores y comercializadoras trabajan para conseguir el residuo 0. ¿Qué pueden aportarles ustedes en este sentido?



■ Pedro Peleato, presidente de Seipasa. /FHALMERIA

R.- Seipasa es pionera y líder, también en Almería, en la producción de insumos para una agricultura Residuos Cero®. Por ello, el mayor valor añadido para el productor que utiliza nuestros tratamientos es, precisamente, el hecho de que garantizan una producción de alimentos sanos y sin residuos, lo que a su vez se traslada en una mayor seguridad y calidad en los productos que adquiere el consumidor.

P.- Seipasa tiene su propio Proceso Integral Residuos Cero®. ¿En qué consiste?

R.- Residuos Cero® es un concepto ligado a una forma de trabajar en el campo, un nuevo modo operandi, basado en el manejo integrado de plagas, priorizando el uso de biopesticidas; pero también la fauna auxiliar e incluso la utilización racional de los productos químicos en casos puntuales, siempre que sea el momento adecuado para asegurar la degradación de los Límites Máximos de Residuos (LMR). El resultado siembre ha de ser un cultivo sin rastro de residuos.

P.- De forma más concreta, ¿qué productos de su catálogo destacarían como más indicados para la agricultura de Almería? ¿Qué podría aportar cada uno de ellos a los agricultores de la provincia?

R.- Seipasa ofrece un amplio abanico de tratamientos, en los que el agricultor siempre recibe asesoramiento por parte de nuestros técnicos. Entre los tratamientos que más aplicamos en Almería, en función de plagas y enfermedades, estarían la Piretrina 4% Seipasa, para el control de áfidos, mosca blanca y lepidópteros; Seiland, que fortalece frente a nematodos; Amicos Sec, un inductor de resistencias frente a oídio; y Amicos System, que fortifica la planta frente a mildiu y botrytis.

P.- Residuo 0, sanidad de la planta y productividad de la misma, ¿cree que son todos parámetros compatibles?

R.- Para llegar a obtener una cosecha con Residuos Cero®, las técnicas aplicadas en la explotación o en el cultivo se han basado en el uso de buenas prácticas profesionales que utilicen todos los recursos al alcance. Esto implica emplear de forma combinada nuestros productos, junto con otros tratamientos naturales como la fauna útil, productos químicos respetuosos con el entorno y buenas prácticas agrícolas. Así, obtenemos cultivos libres de residuos. Una vez conseguido este objetivo, el beneficio no sólo se traslada al cultivo, sino que también repercute en que logramos un equilibrio natural del conjunto de la

sanidad de la planta y la explotación, con una productividad mayor en la campaña que estemos inmersos y en las futuras. Esta forma de trabajar, a base de tecnología natural, nos permite equilibrar nuestra explotación de forma natural.

P.- En Seipasa apuestan firmemente por la I+D+i en beneficio de la agricultura. ¿Sobre qué cuestiones trabajan, fundamentalmente? ¿Qué importancia tiene en su sector esta apuesta continua por la investigación?

R.- En Seipasa tenemos un planteamiento claro: apostar por una agricultura de Residuos Cero® implica invertir en I+D+i. Ir más allá en la producción de tratamientos de origen vegetal requiere realizar un esfuerzo en investigación para alcanzar más y mejores objetivos. Para ello, es necesario contar con instalaciones y personal especializado. Así, en los últimos años, Seipasa ha creado su propio campo experimental de alto rendimiento, que dispone de las últimas aplicaciones técnicas y en el que se pueden realizar todas las pruebas de eficacia en los distintos cultivos en los que finalmente se aplicarán los tratamientos y a las distintas situaciones de estrés a las que se enfrentará la planta. Además, hemos triplicado el espacio dedicado al laboratorio y lo

hemos dotado con nuevos instrumentos más eficaces para potenciar nuestras principales líneas de investigación. Y en la misma dirección también hemos contratado nuevo personal investigador y reforzado los convenios con las universidades. También estamos realizando un destacado trabajo en las distintas asociaciones que participamos de sector, con objeto de adaptar estos productos a las nuevas normativas europeas, con la inversión que esto conlleva en registros.

P.- ¿Qué diría que aportan sus productos a los agricultores que no aportan los de la competencia?

R.- Nuestra principal ventaja comparativa es la apuesta que Seipasa ha realizado desde el principio para invertir en la consolidación de un equipo especializado y con una formación basada en la excelencia. También desde la empresa se ha invertido en el desarrollo de unas modernas y completas instalaciones, que incluyen un laboratorio altamente tecnificado y un campo experimental de ensayos, donde se están llevando a cabo destacadas líneas de investigación. En esa misma línea, la inversión en I+D+i nos permite estar continuamente a la vanguardia en la búsqueda de nuevos tratamientos y poder así ofrecer a nuestros clientes las mejores soluciones. Todo ello, junto con un seguimiento personalizado y la constante formación que ofrecemos sobre cómo utilizar nuestros productos, responde a la filosofía de la empresa de ofrecer un servicio integrado en el que cuidamos al productor al máximo.

P.- Por último, Seipasa tiene presencia no sólo en España, sino que cuenta con filiales en México y Turquía, e incluso, se está planteando su presencia en Egipto. ¿Qué importancia tienen para ustedes estos otros mercados?

R.- La agricultura española y, concretamente, la de Murcia y Almería son de las más tecnificadas del mundo. Toda esta experiencia nos ha abierto las puertas a otros mercados con exigencias similares que trabajan con Residuos Cero®. Por ello, no sólo estamos presentes con filiales en México y Turquía, sino que estamos trabajando en diversas zonas de los cinco continentes.

I+D

IFAPA, CAJAMAR Y COEXPHAL

Investigadores muestran el uso de sensores para fertirrigación en suelos hortícolas

Más de doscientos expertos y técnicos agrícolas conocieron las técnicas de riego en invernadero a través de un seminario

■ Elena Sánchez

El centro IFAPA de La Mojonera, Cajamar Caja Rural y COEXPHAL han organizado el quinto seminario técnico agronómico centrado en la mejora de las técnicas de riego en invernadero y en el que han participado más de 200 profesionales y técnicos agrícolas. En concreto, durante el seminario se han dado a conocer las últimas experiencias en el uso de sondas de humedad y conductividad, lisímetros y técnicas de monitorización e interpretación de datos para la toma de decisiones de riego y fertilización en fases críticas en los cultivos hortícolas.

En este sentido, se llevaron a cabo varias charlas en las que se explicaron diferentes temas relacionados al respecto. El primero en comparecer fue Stuart Styles, director del Irrigation Training and Research Center, que se refirió a la distribución de la humedad y la salinidad en riego por goteo y los efectos sobre el momento de trasplante, exponiendo los métodos utilizados en el condado de San Luis Obispo (California) para mejorar la eficiencia de riego en cultivos hortícolas. Seguidamente, el turno fue para Francesc Ferrer, gerente de la empresa LabFerrer, quien explicó el funcionamiento de los sensores de humedad en el suelo y las sondas de succión para su correcta aplicación; mientras que Antonio Marhuenda, de Primaflor, presentó un sistema de fertirrigación que permite optimizar el uso del agua y fertilizante aplicado.

MEJORAR

La escasez de recursos hídricos unida a los problemas me-



■ Uno de los momentos del seminario que se ha desarrollado en las instalaciones de Cajamar. /FHALMERIA



■ Cultivo de berenjena en el interior de un invernadero. /FHALMERIA

dioambientales derivados de la contaminación por nitratos de las aguas, además del incremento de los costes de producción, hacen que el sector esté mostrando interés por que se mejore la eficiencia en el uso del agua y fertilizantes. De hecho, en la Estación Experimental de la Fun-

dación Cajamar se está trabajando en la automatización del fertirriego con sensores y en el desarrollo de equipos y metodologías de seguimiento y control en cultivos de suelo enarenado que permitan que el aporte de agua y fertilizantes se adecúe a la demanda del cultivo. En

ambos casos es necesario que los sensores y los equipos sean precisos, robustos, fáciles de instalar y manejar y un bajo precio.

PROYECTO TRANSFORMA

Por otro lado, Milagros Fernández, coordinadora de Formación del IFAPA de La Mojonera, ha

sido la encargada de dirigir durante los tres últimos años el proyecto Transforma de horticultura protegida del IFAPA, a través del cual se canalizan las actividades de experimentación, divulgación y formación especializada del sector de la horticultura protegida en Andalucía. Uno de los objetivos de este proyecto es contribuir a la mejora de la fertilización nitrogenada ajustando las dosis de fertilizantes a las necesidades reales de los cultivos en invernadero, evitando en lo posible la contaminación ambiental producida por el exceso de nitratos.

Para ello, se ha puesto a punto una metodología que permite la monitorización de las concentraciones de nitratos en la solución del suelo y posibilita la toma de decisiones, a nivel de parcela, en base al seguimiento continuo del nivel de nitratos en el suelo y la evolución de las concentraciones, evitando acumulaciones que den lugar a lixiviados contaminantes.

Universidad

POR EL CEIA3

Investigadores y periodistas analizan en Córdoba cómo promover la cultura científica

■ CIA

El Campus de Excelencia Internacional Agroalimentario ceiA3 ha reunido en Córdoba a los divulgadores españoles más destacados de la red en las jornadas DivulgA3 con los objetivos de ofrecer a investigadores junior y senior las herramientas necesarias para divulgar los resultados de su labor científica, analizar los casos de éxito o promover una actitud proactiva de los investigadores hacia la transferencia de conocimiento.

Miembros del ceiA3 desarrollan un novedoso software para la clasificación de los aceites de oliva

■ CIA

El grupo de investigación Sistemas Inteligentes Basados en el Análisis de Decisión Difuso Sinbad2 del ceiA3 en la Universidad de Jaén (UJA) ha desarrollado un software para la clasificación de los aceites de oliva. Este agilizará el seguimiento individual de la evolución sensorial de los distintos catadores por muestra y sesión, permitiendo la intervención del Jefe de Panel para corregir “en tiempo real” posibles desviaciones en la detección de propiedades organolépticas.



CEI CamBio y el FEDIT impulsan la investigación aplicada a través de una línea de trabajo

■ CIA

El Campus de Excelencia Internacional en Medio Ambiente, Biodiversidad y Cambio Global ha desarrollado la línea de trabajo ‘Impulso de la Investigación Aplicada’ junto a la Federación Española de Centros Tecnológicos, con el fin de promocionar la transferencia del conocimiento en el entorno universitario, la integración de centros tecnológicos en los CEI y potenciar la colaboración entre universidades y centros I+D.

FORMACIÓN

La Universidad de California en Davis visita el Centro BITAL de la UAL

■ E. S. G.

Un grupo de representantes de la Plan Breeding Academy de la Universidad de California en Davis ha visitado el Centro de Investigación en Biotecnología Agroalimentaria (BITAL). La Universidad de California ofrece en la actualidad uno de los programas formativos de referencia mundial en el ámbito de las ciencias agroalimentarias. Este posicionamiento es el fruto de la estrecha vinculación con el sector agroalimentario. El Plan Breeding Academy es un programa de desarrollo profesional de referencia en el ámbito de la genética vegetal y las ciencias agroalimentarias. El programa tiene previsto visitar diferentes polos tecnológicos, entre los que destacan el propio campus de Davis, el Seed Vallet de Holanda, Vegepoli en Francia y, por primera vez, Almería como polo tecnológico agroalimentario en España. En esta ocasión, se ha realizado una serie de encuentros entre los participantes en las sesiones y los investigadores de BITAL.

TRABAJO EN COMÚN



■ El consejero de Agricultura, Luis Planas, y el vicepresidente del Consejo Rector del ceiA3, José Manuel Roldán. /FHALMERIA

Agricultura y el ceiA3 acuerdan potenciar la investigación en el plano social y económico

El acuerdo pretende la transmisión de la ciencia y la cultura en actividades profesionales que requieran conocimientos científicos

■ E. Sánchez

El consejero de Agricultura, Luis Planas, ha firmado en Córdoba un convenio de colaboración con el rector de la universidad de Córdoba y el presidente del Consejo Rector del

Campus de Excelencia Internacional Agroalimentario, José Manuel Roldán, para aunar esfuerzos y establecer normas de actuación comunes a través de la colaboración entre la Consejería y las cinco universidades integrantes de este Campus.

El consejero ha subrayado que este acuerdo refuerza la “participación del IFAPA en la investigación aplicada a las necesidades actuales que desarrollarán las cinco universidades con los órganos y organismos pendientes

de la Consejería”. Igualmente, Planas ha destacado como objetivos concretos de este convenio “la preparación para el ejercicio de actividades profesionales que exijan la aplicación de conocimientos, métodos científicos y técnicos, así como la elaboración de estudios que desarrollen la formación, la investigación e innovación en el plano social y económico”.

Esta firma ratifica el papel importante de IFAPA en el ámbito de la investigación.

SEMILLAS FITÓ

Crea un Programa de Formación de Desarrollo de Negocio

■ CIA

La distribución comercial en el mundo de las semillas y los agricultores profesionales se enfrentan a retos muy importantes de cara al futuro, debido tanto a las actuales condiciones económicas y financieras del país, como al entorno globalizado y cambiante en el que se desarrolla la agricultura. Para ayudar a mejorar la formación de su red de distribución y clientes, Semillas Fitó ha creado un Programa de Formación de Desarrollo de Negocio en el que pueden participar por invitación exclusiva sus distribuidores y grandes clientes de las diferentes áreas de negocio de la compañía (Hortícolas, Gran Cultivo y Áreas Verdes). Para Eduard Fitó, director de Semillas Fitó, esta iniciativa, desarrollada junto a la prestigiosa ESADE Business School de Barcelona, “refleja nuestra filosofía de incentivar un cambio en la gestión de las empresas, orientando la dirección de las mismas no tanto a los objetivos comerciales, como a otros valores de servicio a la sociedad y de compromiso con los trabajadores, accionistas, clientes y comunidad”.

ELABORADO POR PROFESORES DE LA CÁTEDRA DE CAJAMAR

Un libro desvela las claves para mejorar la comercialización hortícola en Almería

La publicación analiza la influencia que tienen las plataformas de distribución para lograr los mejores precios para los productores

■ Elena Sánchez

Un grupo de profesores de la Cátedra de Cajamar de Economía y Agroalimentación de la Universidad de Almería, José Ángel Aznar, Emilio Galdeano, José Álvarez, Juan José Tapia y Ángeles Godoy, ha presentado el libro 'El sector de la comercialización hortícola en Almería', un volumen que recopila informes y reflexiones sobre las tendencias del futuro en concentración, prospectiva y logística y que desvela los fallos y las debilidades del sector en Almería en estos tres aspectos.

De hecho, en la publicación se abordan y ofrecen al sector hortofrutícola de Almería alternativas y mejoras en el perfil de los recursos humanos y en el proceso de distribución de los productos hortícolas de la provincia. En él se analiza la influencia que tienen las plataformas de distribución, tanto en origen como en destino, para conseguir los mejores precios para los productores.

En este sentido, según se ha explicado, no parece lógico que las comercializadoras en origen operen de una forma disgregada para atender a una distribución que está unida y que tiene una posición privilegiada y de poder frente a la oferta.

PRESENTACIÓN

La presentación ha sido llevada a cabo por Antonio Pérez Lao, presidente de la Fundación Cajamar, y Pedro Molina, rector de la Universidad de Almería, quien ha señalado que "los invernaderos han superado numerosos obstáculos en las últimas décadas, pero poseen el déficit estructural de la excesiva atomización de las empresas que comercializan sus productos. La situación de crisis actual hace que esta debilidad se muestre con más relieve y deba abordarse de la manera más audaz posible". En este libro se anali-



■ Momento de la presentación del libro 'El sector de la comercialización hortícola en Almería'. /FHALMERIA



■ Interior de la comercializadora Agroponiente. /FHALMERIA

zan posibles vías de solución a este problema, que puede comprometer la supervivencia del sector. Igualmente, desde la UAL se ha informado de que los autores de la publicación han querido darle un enfoque práctico a la misma, con soluciones que pueden ser de utilidad a los empresarios y profesionales almerienses para abordar la cada vez más necesaria internacio-

nalización de sus actividades. La Cátedra Cajamar de Economía y Agroalimentación, dirigida por Francisco Camacho, catedrático de Producción Vegetal de la UAL, se puso en marcha en 2009 como paso decisivo en la institucionalización de las excelentes relaciones que siempre han existido entre Cajamar y la Universidad de Almería. Desde entonces, la Cá-

tedra está jugando un papel decisivo en la proyección de los estudios en agronomía y también en la formación y asesoramiento técnico.

INVESTIGACIÓN

Desde la Universidad de Almería han dado a conocer que la actividad investigadora también es intensa en la Cátedra, enfocada a resolver problemas rea-

les del sector agroalimentario de Almería. Actualmente está en fase final de ejecución el proyecto de investigación 'Estudio empírico de correlación entre las infraestructuras productivas de invernaderos y su rentabilidad económica' y acaba de concluir el proyecto 'Análisis de recursos y prospectiva del sector de la comercialización de la horticultura intensiva almeriense'.

DATOS DEL LIBRO

Uno de los aspectos más importantes que aparecen en este libro es que parece ser que a lo largo de los años ha tenido lugar una clara segmentación del sector entre los grandes grupos que cada vez tienen más dimensión. Así, las entidades de comercialización que vendían más de 10.000 toneladas en 2006 se han mantenido en 72, mientras que las que comercializan menos de 10.000 toneladas han pasado de 56 a 69. El hecho de que los diez grandes grupos de comercialización hortofrutícola representen el 75 por ciento de toda la facturación hortícola puede considerarse como una concentración de la oferta importante.

Legislación

EN BREVE

El MAGRAMA destina más de 630.000 euros a ayudas para la innovación en el medio rural

■ CIA

El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA) acaba de publicar una convocatoria de ayudas encaminadas a promover la innovación tecnológica en el medio rural. Para ello, se destinarán 631.530 euros, de los que podrán beneficiarse organizaciones profesionales agrarias de carácter general, organizaciones sindicales y organizaciones que representen a colectivos con dificultades de inserción. También podrán beneficiarse comunidades de regantes.

La Conferencia Sectorial de Agricultura y Desarrollo Rural reparte 60 millones entre todas las CC. AA.

■ CIA

La Conferencia Sectorial de Agricultura y Desarrollo Rural, celebrada a mediados de marzo y a la que acudieron los consejeros del ramo de las distintas Comunidades Autónomas, ha acordado repartir 60 millones de euros entre todas las regiones españolas. Este dinero se destinará a programas agrícolas y ganaderos, de desarrollo rural, a la sanidad de las producciones y a subvenciones, ayudas e indemnizaciones, entre otras cuestiones.



Agricultura respalda la formación de los profesionales del campo con más de 3,3 millones

■ CIA

El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA) ha convocado ayudas para el ejercicio 2013 destinadas a programas plurirregionales de formación dirigidos a agricultores, ganaderos, emprendedores, directivos y otros profesionales del medio rural. Estas ayudas, cofinanciadas por el Fondo Social Europeo, persiguen la adaptabilidad de los trabajadores del medio rural, para lo que se destinarán unos 3,3 millones de euros.

PARA LA CAMPAÑA 2012/2013

La provincia almeriense recibe unos 2,5 millones de los pagos directos de la PAC

En total, la Consejería ha repartido 102 millones entre las ocho provincias, si bien Almería es una de las que menos ayudas ha recibido

■ Isabel Fernández

Agricultores y ganaderos de la provincia recibirán en torno a 2,5 millones de euros de las ayudas directas de la Política Agraria Común (PAC). Así lo indicaron desde la Consejería de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente de la Junta de Andalucía, desde donde afirmaron que, en total, la Administración ha iniciado el pago de 102 millones de euros, correspondientes a diversos regímenes de ayudas directas de la PAC, en el marco de la campaña 2012/2013. En el caso concreto de Almería, la mayor parte de las ayudas corresponden al régimen de Pago Único, con 1,2 millones de euros y 807 beneficiarios. Asimismo, 368 beneficiarios más recibirán 260.000 euros en concepto de Ayuda Específica al Sector Caprino.

Con esos 2,5 millones de euros, en total, que va a recibir la



■ Plantación de almendros en el norte de la provincia. /FHALMERIA

provincia procedentes de la PAC, Almería se sitúa como la segunda provincia que menos cuantía percibirá, sólo por delante de Málaga, que recibirá en torno a 1,6 millones de euros. Al frente de esta 'clasificación' se sitúa Sevilla, con 49,7 millones de euros, seguida de Cádiz, con más de 20 millones, Córdoba, con más de 12 millones, y Jaén, con 7,9 millones de euros. Granada, con 4,4 millones, y Huelva, con

3,7 millones más, completan los pagos.

ANTICIPOS

La Administración andaluza inició el pago de estas ayudas con una semana de antelación sobre el plazo previsto. Sin embargo, ésta no es la primera vez que lo hace. Ya en diciembre, se ordenó el pago de más de 703 millones de euros, correspondientes a las ayudas del régimen de Pago

Único -más de 698 millones-, el segundo pago del anticipo de la prima de vaca nodriza -más de 1 millón-, ayuda para compensar desventajas específicas que afectan a los agricultores del sector vacuno de leche -más de 2 millones- y el Programa Nacional para el Fomento de las Rotaciones de Cultivo en Tierras de Secano -más de 2,5 millones-. Hasta la fecha, Agricultura ha repartido más de 1.517 millones.

PLAZOS

La ley de la cadena alimentaria será una realidad en esta primavera

■ CIA

El ministro de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Miguel Arias Cañete, ha afirmado recientemente que la nueva ley de la cadena alimentaria estará lista esta primavera, tras concluir la fase parlamentaria. Arias Cañete se ha mostrado convencido de que esta ley no afectará a los precios y, de hecho, ha señalado que "cuando las cadenas se racionalizan, los precios son los que tienen que ser y no se pueden banalizar los productos".

El ministro de Agricultura ha afirmado, asimismo, que la norma que entrará en vigor en breve "no va contra nadie", en clara alusión a las llamadas marcas blancas. Además, y en relación a las sanciones contempladas en la ley, que van desde multas de 3.000 euros a un millón de euros, Arias Cañete ha comentado que lo abultado de las cuantías "sólo debe preocupar a los infractores". Por último, ha recordado que la norma pretende mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria en todos sus eslabones.

Marketing

APOYO A QUIENES LO NECESITAN

Primaflor colabora de nuevo con Pulpi en el proyecto 'Un huerto, una familia'

La empresa facilita a 29 familias el acceso a parcelas de 250 metros cuadrados para que cultiven productos para su autobastecimiento

■ Isabel Fernández

“Gracias a la existencia en Pulpi de empresas como Primaflor se pueden hacer posibles proyectos como el que hoy nos ocupa”. Así lo afirmó Juan Pedro García, alcalde de este municipio del Levante, en clara alusión a la iniciativa ‘Un huerto, una familia’, que ha alcanzado ya su tercer año de vida y sobre la que Primaflor tiene mucho que decir. A mediados del mes de marzo, 29 familias participantes en el proyecto firmaron sus contratos bien de renovación o de nueva adjudicación de las parcelas. Con esta iniciativa, el Consistorio pretende apoyar a familias con situaciones complicadas.

Primaflor, por su parte, aporta lo más importante, como es el te-



■ Miembros de las familias que forman parte del proyecto impulsado por el Ayuntamiento de Pulpi y Primaflor. /FHALMERIA

rreno de cultivo y el equipamiento para poder producir. De este modo, la empresa pone a disposición de cada una de las familias una parcela de 250 metros cuadrados, equipada con material de riego. Asimismo, les facilita las semillas y las plantas para cultivar, además del vallado o los aperos necesarios para

llevar a cabo cada una de las labores.

Según afirmó Lorenzo Belmonte, presidente de Primaflor, tras tres años desde la puesta en marcha del proyecto, “los resultados obtenidos están por encima de lo que habíamos esperado” y se refirió a “las ganas, ilusión y constancia” de cada una

de las familias como “ejemplo para nosotros”. Por ello, añadió, “estoy convencido de que este proyecto seguirá adelante y, en la medida de lo posible, lo ampliaremos y mejoraremos”. ‘Un huerto, una familia’ es un claro ejemplo de la colaboración entre la iniciativa privada y las administraciones públicas.

#ANTICIPAZ

“Para diseñar un producto que triunfe hay que conocer al consumidor”

■ I. F. G.

El director general de la Industria Alimentaria del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA), Fernando Burgaz, destacó la importancia que tiene para las empresas “conocer los mercados a los que se dirigen en sus estrategias de internacionalización”, así como “conocer las costumbres de los consumidores cuando se quiere diseñar un producto que triunfe en los nuevos mercados internacionales”. Burgaz hizo estas declaraciones durante la tercera etapa de las jornadas ‘#Anticipa2’, organizadas por su Departamento, y que abordaron las ‘Claves para diseñar con éxito productos dirigidos a mercados internacionales: Brasil, Japón, China e India’.

En esta jornada, desarrollada por el Centro Tecnológico Andaluz de Diseño (SURGENIA), se abordaron las posibilidades y retos que ofrecen estos países para las exportaciones agroalimentarias españolas, analizando algunos aspectos clave como la actualidad del país, sus principales socios comerciales, la percepción del producto importado, los hábitos de compra y consumo, así como los aspectos culturales.

OTRAS JORNADAS

En este año 2013, está previsto que en el marco de las jornadas ‘#Anticipa2’, se analicen otras cuestiones como, por ejemplo, el sector HORECA, la creación y gestión de la marca gastronómica o los productos Gourmet y Premium, entre otras muchas cuestiones. Para ello, se contará con ponentes de primer nivel y mesas redondas con primeras figuras del marketing, la gastronomía o la consultoría estratégica. La próxima jornada tendrá lugar en este mes de abril.

CATEGORÍA INFANTIL

La Asociación ‘5 al día’ premia al ‘Método Bouquet’ en su XV Asamblea General

■ I. F. G.

El ‘Método Bouquet’, de Anecoop, recibió recientemente el premio ‘5 al día’, en su Categoría Infantil. El presidente de la cooperativa de segundo grado, Juan Safont, recogió el galardón durante la celebración de la XV Asamblea General de Socios de ‘5 al día’, un certamen que se organizó por sexto año consecutivo con el fin de reconocer el apoyo que diferentes organismos públicos y privados ofrecen a la Asociación ‘5 al día’ en materia de promoción del con-

sumo adecuado de frutas y hortalizas.

El ‘Método Bouquet’ es una acción on-line que la cooperativa de segundo grado puso en marcha en febrero de 2012 con el objetivo de conseguir que las familias, en general, y los niños, en especial, adquieran hábitos y rutinas de alimentación saludables, a través del juego y la superación de retos y misiones. Anecoop contribuye, de este modo, a combatir los crecientes índices de obesidad infantil, al tiempo que incentiva el consumo de frutas y verduras, alimen-



■ Vista de la web del ‘Método Bouquet’. /FHALMERIA

tos básicos en la pirámide nutricional.

Con el ‘Método Bouquet’, Anecoop ha dado un paso más dentro del proyecto estratégico ‘Bouquet Cultivamos Futuro’, basado en los valores de Responsabilidad Social Corporativa y que utiliza el

entorno 2.0 y las técnicas de juego para interactuar con la sociedad. Esta iniciativa tan especial ha supuesto a Anecoop más de un galardón. Así, además del otorgado por ‘5 al día’, ya cuenta con el Premio Estrellas de Internet en 2011 y 2012, entre otros.

Agenda

EVENTOS

FERIA. El sector ecológico reúne a sus profesionales en la décima edición de Bioterra, en Irún

■ CIA

Del 7 al 9 de junio se celebra, en Irún, la 10ª edición de Bioterra, la feria sobre productos ecológicos, bioconstrucción, energías renovables, consumo responsable, salud y bienestar. En esta ocasión exponen personas y empresas con propuestas con certificación ecológica de alimentación proveniente de la agricultura ecológica, productos y auxiliares para la agricultura ecológica, cosmética ecológica y textil ecológico.

ENMAYO. Expovicaman, la feria agrícola y ganadera de Castilla la Mancha, abre sus puertas en Albacete

■ CIA

Del 16 al 19 de mayo, Albacete acoge una nueva edición de Expovicaman, la feria agrícola y ganadera de Castilla La Mancha. Este año se va a contar con la presencia de los mejores profesionales del sector, no en vano es quizá la feria más importante de cuantas se celebran en nuestro país, de ahí que año tras año reciba a una gran cantidad de visitantes. Además, se informará sobre las últimas novedades del sector.



FORO. La promoción de los productos, el objetivo principal de este año en FAME 2013 Murcia

■ CIA

Del 10 a 12 de mayo se celebra FAME 2013 Murcia, la Feria Agrícola del Mediterráneo que se erigirá como un gran instrumento de promoción que permite utilizar los cinco sentidos para la difusión de los productos. En ella se podrá mirar, tocar, analizar, oler, saborear, así como probar las reacciones del mercado frente a nuevos productos. FAME 2013 Murcia será el centro de reunión de proveedores, distribuidores, vendedores o inversionistas del sureste español.

EN BURDEOS

Un gran número de empresas españolas asistirá a VINEXPO

■ CIA

ICEX España Exportación e Inversiones organizará la participación española con Pabellón Oficial en la feria VINEXPO Burdeos que tendrá lugar en el Parc des Expositions de Bordeaux Lac, Francia, del 16 al 20 de junio. VINEXPO Burdeos se mantiene como la primera feria mundial de carácter internacional del sector del vino y otras bebidas alcohólicas. Se trata de una feria con un elevado componente de imagen, idónea para las empresas con buena distribución internacional y con productos competitivos por su calidad.

Tradicionalmente, en VINEXPO existen listas de espera debido al espacio limitado con que cuenta. En caso necesario y en función del número de empresas inscritas y de la superficie asignada por la organización, ICEX realizará la selección teniendo en cuenta el orden de inscripción (pago de la cuota incluido) y la representatividad del mayor número de zonas vinícolas.

DEL 8 AL 11 DE MAYO

Jaén acoge una nueva edición de Expoliva, la mayor cita mundial del aceite de oliva e industrias afines

El objetivo de esta edición es mostrar las últimas tendencias, innovaciones tecnológicas y de procesos que engloban a este sector

■ CIA

El próximo mes de mayo, del 8 al 11, Jaén acoge, en el Recinto Provincial de Ferias y Congresos, la decimosexta edición de Expoliva, la mayor cita mundial del aceite de oliva e industrias afines, que cada dos años recala en la provincia de Jaén con el objetivo de mostrar las últimas tendencias, innovaciones tecnológicas y de procesos, así como de la elaboración y extracción de la mayor riqueza de la provincia de Jaén: el aceite de oliva.

Y es que no hay que olvidar que uno de cada cuatro litros de 'oro verde' generados en la Unión Europea se produce en la provincia de Jaén y que la mitad de la producción del aceite de oliva que se obtiene en España proviene de allí. Esta feria, dedicada al sector del oli-



■ Campo de olivos. /FHALMERIA

var y del aceite de oliva, tuvo su primera edición en 1983, y desde entonces, su crecimiento ha sido espectacular tanto en medios, espacio físico, repercusión económica y visitantes profesionales, que la hacen posicionarse como el punto de referencia del sector. Y es que "si tie-

nes algo que decir en el mundo del aceite de oliva, no puedes faltar a Expoliva 2013".

Más de 30 años avalan la organización de un evento que convierte a la capital jienense, durante unos días, en lugar de encuentro y dinamización para todos los profesionales del sector.

FERIA

Del 23 al 25 de abril se celebra una nueva edición de Seafood

■ CIA

El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA) organiza un pabellón oficial en la feria European Seafood Exposition 2013, que se celebrará los días 23 a 25 de abril, en la ciudad de Bruselas, Bélgica. En Seafood 2013 el número de expositores sobrepasará los 1.600, procedentes de más de 140 países, y está prevista la asistencia de compradores de más de 150. Con estas cifras, European Seafood Exposition se consolida como la feria más importante del mundo.

Por último, cabe indicar que esta feria se ha convertido en un evento de inexcusable asistencia para los profesionales del sector, tanto por el hecho de conocer las últimas novedades del mismo como por las importantes relaciones comerciales y contactos que se pueden establecer en esta feria. Además, contará con la presencia de organismos oficiales, organizaciones y empresas de productos del mar, incluyendo productos frescos o enlatados.

Medio Ambiente

REPARACIONES DE EMERGENCIA

Las obras para restituir el agua de los trasvases benefician a 24.000 hectáreas

La Junta invertirá, en un año, 18 millones de euros para reparar los daños en abastecimiento y riego de las lluvias de septiembre

■ Isabel Fernández

Unas 24.000 hectáreas de terrenos agrícolas se beneficiarán de las obras que acometerá la Junta de Andalucía para restituir el agua de los trasvases dañados en la comarca del Almanzora a causa de las fuertes lluvias del mes de septiembre. En total, para la ejecución de estas obras, la Administración andaluza ha destinado un presupuesto de 18 millones de euros. Estas intervenciones está previsto que concluyan en un año y, para llevarlas a cabo, se generarán 278 puestos de trabajo asociados.

El consejero de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, Luis Planas, visitó recientemente la comarca del Almanzora para dar todos los detalles relativos a estas obras. Durante su visita, Planas detalló que, debido a las inclemencias meteorológicas del mes de septiembre, “las conducciones dañadas impiden utilizar el agua de los trasvases Negra-



■ En el centro, el consejero Luis Planas en su visita al embalse de Cuevas del Almanzora. /FHALMERIA

tín-Almanzora y Tajo-Segura y ponen en riesgo el suministro de agua para el próximo año hidrológico 2013-2014”. Según explicó Planas, “el agua almacenada en este embalse permite abastecer, de forma provisional y precaria, tanto al consumo urbano como a los regadíos”, de ahí, continuó, “la importancia de acometer la reparación de estas conducciones dañadas lo antes posible para asegurar el sumi-

nistro al reincorporar los recursos hídricos externos procedentes de los trasvases”.

Entre las actuaciones que se llevarán a cabo se incluye la sustitución de las tres conducciones afectadas por una de mayor tamaño, que permitirá llevar el agua necesaria para abastecimiento, riego y los sobrantes del trasvase para su uso posterior. En total, se instalarán 18,6 kilómetros de tuberías entre la Rambla

de El Saltador, punto de confluencia de los trasvases, y el pie de la presa de Cuevas del Almanzora. De este modo, se podrá abastecer a las comunidades de regantes agrupadas en la sociedad Aguas del Almanzora y que “cuentan con importantes producciones de frutales, cítricos y hortalizas al aire libre”. En este sentido, el consejero de Agricultura quiso destacar la importancia del agua para la agricultura,

El pantano de Cuevas aporta más de 8,7 hm³ a los regantes

El embalse de Cuevas del Almanzora ha aportado unos 8,7 hectómetros cúbicos de agua a las comunidades de regantes de la zona para atender el riego de los cultivos desde que tuviera lugar, en septiembre, la gota fría que ‘arrolló’ el Levante. De no ser por el agua acumulada por el embalse tras esa gota fría, muchos cultivos hubieran tenido problemas para mantenerse, ya que las inundaciones rompieron buena parte de las instalaciones de riego de la zona. En sólo unas horas, el embalse multiplicó por cinco sus reservas, hasta los 50 hectómetros.

“más aún en Almería, donde contamos con un sector muy dinámico vinculado a la agricultura intensiva de regadío, que aporta prácticamente el 10% del PIB de la provincia”.

Hasta la fecha, la Administración andaluza ha realizado reparaciones en infraestructuras hidráulicas y caminos rurales dañados por el temporal en el centro y el norte de la provincia. En total, unos 4,26 millones de euros.

PREVISIONES

El uso de agua de riego podría crecer casi un 20% en el año 2050

■ CIA

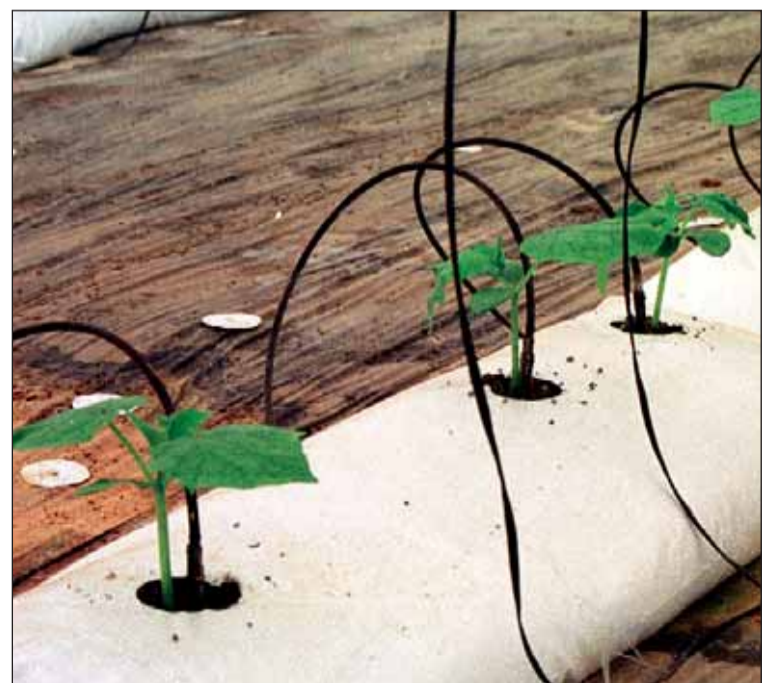
La agricultura consume en la actualidad entre el 60% y el 70% del agua dulce, una cifra que, según la UNESCO, podría incrementarse un 19% en el año 2050, a menos que los avances tecnológicos lo impidan. En este sentido, desde la UNESCO señalan que, con la ausencia del proceso tecnológico o de políticas de intervención en este asunto, el uso de agua para la pro-

ducción de alimentos seguirá creciendo.

El catedrático de la Universidad de Córdoba y experto en este tema, Emilio Camacho, detalla que, en este marco, las nuevas tecnologías apoyadas en la información agroclimática “tienen un gran futuro por delante” en materia de ahorro de agua. Y es que, tras la modernización del regadío, el uso del agua en el sector agrario “ha bajado”, pero, a su juicio, aún hay “margen” para más. En cualquier

caso, destaca también la necesidad de afrontar los problemas que, hoy por hoy, supone el coste del agua.

En esta última línea trabajan desde la Federación Española de Comunidades de Regantes (FENACORE); para ello, han puesto en marcha algunas medidas, como una central de compra colectiva, en la que ya participa una treintena de asociaciones. Asimismo, recomiendan el control y la informatización del regadío.



■ Sistema de riego por goteo. /FHALMERIA

FREELANDER 2

LA CALMA ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE LA TORMENTA.

landrover.es

**DISFRÚTALO YA Y PÁGALO CON TUS CAMPAÑAS
PAGO SEMESTRAL
(SOLO PROFESIONALES)**

***AL COMPRAR TU LAND ROVER,
Y PRESENTANDO ESTA PUBLICIDAD,
1ª RÉVISIÓN/AÑO GRATIS**



ABOVE AND BEYOND

Motor diésel de 150 CV versión SE, con sistema Stop/Start, transmisión manual de 6 velocidades, tracción 4X4 con Terrain Response, freno de mano eléctrico, pintura sólida, Bluetooth, pantalla táctil de 7" color, retrovisores de plegado eléctrico, faros delanteros con línea LED y encendido automático, control de velocidad de crucero, sensor de lluvia, climatizador y mucho más.

Línea Land Rover 902 440 550

NIETO MOTOR ALMERIA

CTR. GRANADA 2º TRAMO Nº 61
04009 ALMERIA
950144500 www.nietomotoralmeria.com



Gama Freelander 2. Consumo Combinado (l/100km): desde 6,0 a 7,0. Emisiones CO₂ (g/km): desde 158 a 185.

Descubre las variedades que harán que te olvides
de la **SILVERELINA** y ...

Saldrás ganando



Souleria RZ

Cuaje temprano

Acorde RZ

Producción de largo recorrido

Malambo RZ ^{new}

Aguante y resistencias para tardío

