



GRANIZO EN EL EJIDO

La climatología vuelve a poner a los agricultores contra las cuerdas



■ Once días después de la caída del granizo, los trabajos de reconstrucción de invernaderos son evidentes. Algunas estructuras ya están en pie.

El campo se levanta tras la tormenta

Las fuertes lluvias y el granizo caídos el pasado veinte de noviembre han causado daños en doscientas cuarenta hectáreas de invernadero, quedando noventa de ellas totalmente destruidas. Ésta fue la 'puntilla' a un inicio de campaña con precios catastróficos. Páginas 3 a 8

ESPECIAL Pepino, melón y sandía

Páginas 15 a 34

Las resistencias a amarilleo y a oídio de las variedades 'blueleaf' de Rijk Zwaan conquistan al productor

Páginas 23 a 26

ESPECIAL Así fue Fruit Attraction 2013

Páginas 35 a 42

ACTUALIDAD

Cajamar aprueba la creación del Banco de Crédito Cooperativo P. 7

La rebaja del valor catastral alivia a agricultores de La Ensenada y de la Carretera de Almerimar P. 10

ACTUALIDAD

Francisco Góngora, reelegido presidente de HORTYFRUTA: "Puedo hacer mucho y espero hacerlo bien" P. 11

BASF presenta sus 'soluciones' a 300 profesionales P. 12

ANOS. BARRERA

SEMILLERO
ESPECIALISTAS
EN INJERTOS
DE MELONES
Y SANDIAS
RESERVELOS Y
COMPRELOS YA
950 52 21 68
649 87 33 38
PUENTE DEL RIO ADRA

Opinión

El campo se levanta de nuevo

Qué mérito tienen los agricultores almerienses! Ayer, once días después de la caída del granizo ya se veían estructuras de invernaderos levantándose como si no hubiera pasado nada. La materia de la que está hecho un hombre del campo en Almería es distinta, muy diferente al resto de los humanos. Bastaron cuarenta y cinco minutos de lluvia y granizo para que muchos de ellos perdieran setecientos mil euros o más, y siguen en la lucha recuperando lo perdido.

Ayer, cuando hacía las fotos, pensaba que iba a encontrar a agricultores con la moral por los suelos. Seguramente la tendrán, pero los que pude ver mostraban otro aspecto. Tensaban el alambre, ponían puntales, hacían anclajes en el suelo, preparaban plástico y encargaban la planta a los semilleros para una nueva cosecha. Auténticos leones levantando las estructuras que el granizo y el agua derribaron. Son todo un ejemplo de trabajo, superación, coraje y empuje.

Para quienes no los hayan visto es un auténtico espectáculo, se ven los invernaderos renacer de sus propias cenizas y lo que parecía un campo tras la batalla vuelve a ser una industria hortofrutícola natural.

Mi mayor satisfacción es poder felicitarles porque realmente se lo merecen.

EL SEMILLERAZO

La historia se vuelve a repetir. Quienes no quieren tener relaciones con la prensa tienen algo que esconder. Parece una frase hecha, pero todos los periodistas aceptan su contenido. Me refiero a esta frase porque viene como anillo al dedo por lo sucedido este mes en el entorno agrario con un semillero.

FHALMERIA, gracias a su trabajo desde 2004 goza del favor y del apoyo de muchas empresas honestas, trabajadoras y con gran presti-

■ José Antonio Gutiérrez
Periodista



Ayer, cuando hacía las fotos, pensaba que iba a encontrar a agricultores con la moral por los suelos.

Seguramente la tendrán, pero los que pude ver mostraban otro aspecto. Tensaban el alambre, ponían puntales, hacían anclajes en el suelo, preparaban plástico y encargaban la planta a los semilleros para una nueva cosecha.

Auténticos leones levantando las estructuras que el granizo y el agua derribaron. Son todo un ejemplo de trabajo, superación, coraje y empuje.

gio dentro de nuestro sector agrario. Las relaciones con estas empresas son de dos tipos: comercial, a través de la publicidad, o informativa, y en muchos casos por las dos vías. No obstante, hay otras entidades a las que no les caemos simpáticos, nos ven merodear en las cercanías de sus dominios y ya les pesa, como si les diera alergia. Es evidente que a este tipo de empresarios eso "del derecho a la información", "la transparencia" y otras cosas más relacionadas con la honradez, la honestidad y el buen hacer no va con ellos.

Como decía al principio, este mes ha vuelto a ocurrir. La relación de FHALMERIA con los semilleros es cordial, amable y creo que rentable para ambas partes. Hemos hecho clientes entre ellos y muchos de ellos se han convertido en amigos. Ami-

gos por los que sufrimos porque deseamos que les vayan las cosas bien. No obstante, con uno de estos semilleros ha sucedido lo que he descrito con anterioridad: rechazo, alergia, antipatía. Siempre hemos dudado si habría algo en contra de nuestro trabajo de forma especial y concreta.

El devenir de los acontecimientos nos ha clarificado el asunto. A principios de noviembre el SEPRONA interviene un semillero que se dedicaba a engañar a los agricultores y a aprovecharse del trabajo de investigación de las casas de semillas, obteniendo con maniobras ilícitas varias plantas de tomate injertadas de una misma semilla. ¡Ahí está la cuestión! Por este motivo no nos querían tener cerca, ni a nosotros ni a ningún periodista. No tenían nada que ofrecer ni de qué informar al agricultor.

La claridad informativa aumentaba las posibilidades de ser descubiertos.

No es la primera vez que tenemos esta sensación en la prensa, hay varias empresas que han actuado así y hoy están desaparecidas, intervenidas o en fase de exterminio total. Cada vez lo tenemos más claro: Quien se esconde de la prensa, algo tiene que esconder. Bien sea la situación económica, prácticas desleales en su actividad o artimañas que no deben saberse.

La Guardia Civil, en su comunicado oficial de las diligencias practicadas, ha omitido el nombre del semillero con la intención de preservar a los detenidos y a la propia empresa en fase de presunción de inocencia, pero como en el campo almeriense "todos nos conocemos" ya ha corrido como un reguero de pólvora la noticia y todo el mundo tiene identificado al mencionado semillero que pretendía vender cara la planta de tomate comprando semillas baratas.

¡Así no va!



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:
Caterina Pak
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

AVANZANDO CON EFICIENCIA EN LA GESTIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL AGUA

www.regantessolyarena.com
Sol y Arena
Comunidad Comarcal de Regantes

Actualidad

PARA LOS AFECTADOS POR EL GRANIZO

El sector cree “insuficientes” los 3 millones de euros en ayudas anunciados por la Junta

Desde ASAJA piden que la cuantía se eleve hasta los 5 millones, mientras que COAG muestra su malestar por la falta de detalles

■ Isabel Fernández

El sector ha calificado de “insuficientes” las ayudas anunciadas el pasado viernes, 29 de noviembre, por la consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, Elena Víboras, para apoyar a los afectados por la lluvia y el granizo de El Ejido, Adra, Dalías y La Mojonera. Según explicó Víboras durante su visita a la provincia, su Departamento está ultimando una nueva línea de ayudas, enmarcada en el Programa de Desarrollo Rural, que contará, como mínimo, con unos incentivos de tres millones de euros, “aunque la cuantía dependerá de la evaluación definitiva de los daños y de los informes jurídicos y técnicos necesarios”. Asimismo, Víboras detalló que “hay disponible otra ayuda de 121.000 euros para la reparación de caminos rurales de titularidad del Ayuntamiento de El Ejido”.

Durante su paso por la provincia, la consejera andaluza apro-



■ La consejera de Agricultura, Elena Víboras, visitó la zona afectada. /FHALMERIA

vechó, además, para firmar un protocolo de colaboración con entidades financieras para inyectar liquidez a las instalaciones dañadas, que se traducirá en créditos blandos. En este sentido, Víboras explicó que el protocolo rubricado con Unicaja, Cajamar, La Caixa y Banco Santander permitirá “inyectar liquidez en las explotaciones y poder contar, cuanto antes, con las instalaciones productivas al 100% de rendimien-

“Es importante que Madrid también ‘se moje’ y diga qué piensa hacer”

El secretario provincial de COAG, Andrés Góngora, criticó la pasividad del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, que diez días después de la granizada aún no ha-

bía concretado qué pensaba hacer para apoyar al sector. “Es importante que Madrid también ‘se moje’”, dijo y añadió que, por ejemplo, “se ha hablado de créditos ICO pero sin concretar nada”.

to y realizar las inversiones necesarias”.

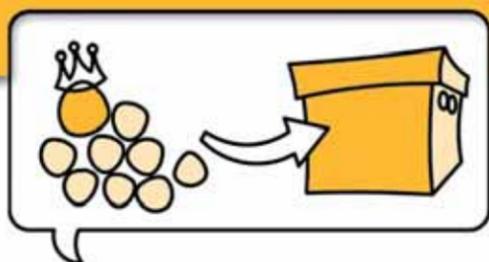
REACCIONES

Estas ayudas anunciadas por la Administración andaluza son consideradas “insuficientes” tanto por las organizaciones agrarias como por el Ayuntamiento de El Ejido. En concreto, para la Administración local, según afirmó su alcalde, Francisco Góngora, “consideramos que las ayudas son insuficientes para que los afectados puedan recuperar el potencial productivo de sus fincas”, por lo que, continuó, “esperamos que la Junta reconsidere la necesidad de que estas cuantías sean incrementadas de forma significativa”.

En el caso de las organizaciones agrarias, si bien ASAJA-Almería valoró la puesta en marcha de estas ayudas, consideró necesario aumentar la cuantía hasta los 5 millones de euros, además de complementarlas con otras ayudas para la compra de semillas o plantones, entre otras cuestiones.

Por su parte, desde COAG-Almería, su secretario provincial, Andrés Góngora, reconoció el “malestar” existente en su organización por unas ayudas que “no concretan nada, ni siquiera la cuantía”. En COAG, “no vamos a aceptar nada que suponga menos del 50% de lo que cuesta reconstruir las fincas y que es lo que se aplica en los planes de modernización”. Asimismo, criticó la falta de claridad en el sistema de ayudas anunciado.

agrobío vuela ...



las mejores condiciones



express 24 en menos de horas



bio polinización y control biológico



+ producción + calidad

EVALUACIÓN DE DAÑOS

UNA TORMENTA DE GRANIZO ASOLA EL PONIENTE



■ La tormenta se llevó por delante invernaderos, instalaciones de riego y causó daños en caminos rurales. /FHALMERIA

La tormenta arrasó 90 hectáreas de invernaderos y causó daños de diversa consideración en otras 150 hectáreas

En apenas dos horas, el granizo puso punto y final a la campaña agrícola para unas 500 familias del municipio de El Ejido

■ Isabel Fernández

La tormenta de granizo que el pasado 20 de noviembre descargó sobre el municipio de El Ejido se saldó con 90 hectáreas de invernaderos totalmente destruidas y otras 150 con daños de diversa consideración, según los datos hechos públicos por el Ayuntamiento de El Ejido, que

en menos de una semana tramitó casi 200 expedientes de daños, “fundamentales para poder cuantificar económicamente las pérdidas”, según afirmó el alcalde ejidense, Francisco Góngora.

En apenas dos horas, la tromba de agua que descargó en parte del Poniente, sobre todo en la zona de Santa María del Águila, en El Ejido, y zonas colindantes con la Balsa del Sapo, se llevó por delante cultivos de pimiento, calabacín, pepino y planta ornamental, fundamentalmente, poniendo así un punto y final anticipado a la campaña para mu-

chos productores; en concreto, según el Consistorio ejidense, para unas 500 familias. Asimismo, la tormenta causó daños de diversa consideración en caminos rurales o instalaciones de riego, infraestructuras imprescindibles para el desarrollo de la actividad agrícola en la zona.

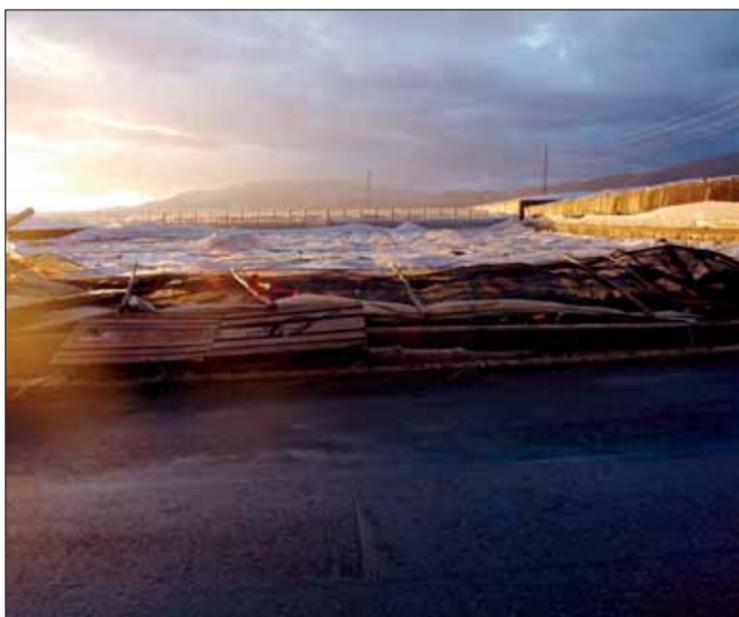
Apenas 48 horas después del desastre, los agricultores se afanaban en recuperar la normalidad y, de hecho, ya el día 22 realizaban labores de arreglo y mejora en lo que quedaba de sus fincas, además de que intentaban salvar la parte de la producción que aún fuese comercializable.



UN MANTO BLANCO CUBRE EL PLÁSTICO. Bajo este manto de granizo se encontraban los cultivos de pimiento, calabacín o pepino de alguno de los cientos de agricultores afectados. Unos productores para los que la campaña terminó en un abrir y cerrar de ojos.



TRÁFICO. El granizo dificultó durante horas el tránsito por gran parte de la red viaria del municipio y, lo que es peor aún, causó daños en decenas de kilómetros de caminos rurales.



AL SUELO. El sol comenzaba a brillar poco después de que el fuerte granizo cesara, tras llevarse por delante decenas de hectáreas de invernaderos en la zona norte de El Ejido. La estructura de la imagen fue una de las muchas que se vino abajo.



SIN DESCANSO. A la mañana siguiente, ya eran muchos los agricultores que se acercaban hasta sus fincas para evaluar los daños y, en la mayoría de los casos, encontrarse con la cruda realidad: tanto el invernadero como sus cultivos estaban destruidos.

UNA TORMENTA DE GRANIZO ASOLA EL PONIENTE



El granizo se amontona a los pies de los invernaderos

NIEVE. Tras la tormenta, no quedaron más que montañas de granizo que, incluso dos días después, seguían dejándose ver a los pies de unos invernaderos totalmente derruidos. En la imagen, tomada apenas dos horas después de la tormenta, se ve cómo quedó una de las muchas fincas afectadas. Su estructura se había venido abajo, aplastando los cultivos. Ahora sólo quedaba esperar a que la montaña de granizo, que parecía nieve, fuese desapareciendo poco a poco. Al fondo, una de las fincas que soportó el temporal y que se quedó de pie.

APOYO

Invernaderos Ferrer, al lado del agricultor en los momentos más difíciles



■ Miguel Ferrer, director gerente de la empresa. /FHALMERIA



Junta y Ayuntamiento acudieron muy pronto a la zona afectada

AUTORIDADES. Miembros del gobierno local, con su alcalde Francisco Góngora a la cabeza, y de la Junta de Andalucía, entre ellos el delegado José Manuel Ortiz, visitaron la zona afectada aquella misma noche.

menor tiempo posible. Y es que no se puede pasar por alto que todos los productores necesitan reiniciar cuanto antes su actividad.

De hecho, apenas una semana después de la catástrofe, en la empresa que dirige Miguel Ferrer ya habían comenzado a trabajar con varios de los agricultores afectados, construyendo de nuevo sus invernaderos para que, más pronto que tarde, pudieran volver a cultivar.

Desde que el pasado miércoles, 20 de noviembre, una fuerte tormenta de granizo descargara sobre el municipio y destruyera en torno a un centenar de hectáreas invernadas, en Invernaderos Ferrer no han parado de ponerse a disposición de los agricultores afectados, ofreciéndoles sus servicios y, cómo no, garantizándoles la realización de los trabajos en el

Invernaderos Ferrer cuenta con los mejores materiales y, lo que es más importante aún, con la mano de obra necesaria para realizar los trabajos lo más rápido posible y de la manera más fiable, para que la normalidad regrese cuanto antes al Poniente almeriense. **Invernaderos Ferrer está siempre al servicio del agricultor.**

Anuario agrícola 2013

anuario 2013

Horticultura
Intervista de
Almería

YA a la venta
Solicítalo en el
Tel. 950 57 13 46



AMPLIA EXPERIENCIA EN CONSTRUCCIONES DE INVERNADEROS

Pol. Ind. La Gangosa - Bulevar Ciudad de Vicar 04738 - VICAR
Tel: 950 34 37 03 Fax: 950 34 90 37 www.invernaderosferrer.com



organic andalus

Agente Comercial Libre a Comisión,
de nacionalidad británica,
BUSCA

PRODUCTORES DE CÍTRICOS ECOLÓGICOS

para representarles principalmente en el mercado británico. Contacta con Daniel por email: sales@organic-andalus.com con datos de su empresa y la gama de productos ofrecidos

UNA TORMENTA DE GRANIZO ASOLA EL PONIENTE



Agricultores se afanaban en recuperar lo que se pudiera

MANOS A LA OBRA. Los agricultores afectados no se tomaron ni un segundo de respiro y, de hecho, en apenas dos días, ya se habían puesto manos a la obra para recuperar lo que se pudiera de sus cosechas y, sobre todo, evaluar los daños ocasionados por el granizo. El viernes 22 de noviembre, justo dos días después del desastre, en muchas fincas se veían labores como la de la imagen, de retirada de plásticos, alambres y cultivos. Todo ello con el único fin de poder iniciar la actividad de nuevo cuanto antes. Eso sí, si los daños lo permitían.



Jerónimo Pérez visitó la zona para conocer los daños

JUNTA. El almeriense Jerónimo Pérez, secretario general de Agricultura y Alimentación, quiso visitar la zona afectada para conocer in situ la magnitud de los daños y ponerse al servicio del sector.



CULTIVOS POR LOS SUELOS. Muchos cultivos como éste de berenjenas quedaron, literalmente, por los suelos. Aún así, muchos agricultores intentaron salvar parte del género, aquel que estuviera menos dañado. Y es que van a tardar mucho en poder volver a recolectar.



ESTRUCTURAS. Por suerte, no todos los invernaderos en los que descargó la tormenta acabaron hundidos, aunque muchos de ellos, unas 150 hectáreas, según el Ayuntamiento de El Ejido, sufrieron importantes daños.



DURO TRABAJO. En los días posteriores al desastre, los agricultores afectados trabajaron muy duro para, en la medida de sus posibilidades, poner en pie sus fincas. Mientras tanto, al lado de muchas de esas fincas hundidas, se erigían otras tantas que, por suerte, salieron ilesas de la catástrofe.

NUEVOS PROYECTOS

Cajamar aprueba la creación del Banco de Crédito Cooperativo ante 270 delegados

■ CIA

A rededor de 270 delegados en representación de más de un millón de socios de Cajamar Caja Rural han aprobado en asamblea extraordinaria la creación del Banco de Crédito Cooperativo y el nuevo contrato regulador del grupo consolidable de entidades del que éste será entidad cabecera. En este sentido, el nuevo Grupo Cooperativo Cajamar queda formado por 19 cajas rurales que consolidan sus resultados y mutualizan sus beneficios. Una vez obtenida la ficha bancaria y la autorización de las instituciones competentes y completada su inscripción en los registros correspondientes, el Banco de Crédito Cooperativo iniciará su actividad en abril de 2014 asumiendo la dirección del Grupo y responsabilizándose de su funcionamiento, fijación de políticas comerciales y procedimientos. El presidente de Cajamar Caja Rural, Juan de la Cruz, ha justificado la creación del



■ Celebración de la asamblea general extraordinaria de Cajamar.

Banco. Una decisión que responde a la fuerte dimensión alcanzada por la entidad, a los cambios que se han producido en el sector bancario y de cajas de ahorro en España, a la creación de la unión bancaria europea y a la entrada en vigor del nuevo marco regulador y de supervisión del sistema financiero.

Igualmente, para el presidente de Cajamar ha llegado el momento de poner en marcha nuevos proyectos, dar impulso a los iniciados anteriormente y continuar el diseño de aquellos otros que aportan beneficios al Grupo. “Iniciativas como esta, las que ya hemos desarrollado y las que tenemos pre-

visto implantar próximamente nos sitúan en la dirección correcta de permanecer siempre a la vanguardia con el claro objetivo de mejorar el servicio que ofrecemos a nuestros socios y clientes”. Asimismo, el consejero delegado de Cajamar, Manuel Yebra, ha destacado los aspectos más impor-

tantes del nuevo contrato que regulará a partir de ahora la relación de todas las entidades integradas en el Grupo Cooperativo Cajamar. “Los objetivos que centran nuestra actuación son el establecimiento de políticas comunes, la mejora del servicio a los socios, proteger la estabilidad financiera de las entidades que lo integran, unificar la representación ante los organismos reguladores y el mejor cumplimiento de los objetivos de negocio y de las exigencias normativas”.

Para ello, el Grupo delegará en el Banco la gestión estratégica, políticas, procedimientos y controles de gestión, gestión de tesorería, las emisiones de instrumentos financieros, el plan comercial y la elaboración de presupuestos. Con esta estructura, Yebra ha explicado que “el nuevo Grupo Cooperativo Cajamar garantiza la solvencia y la liquidez de las entidades que lo integran, la responsabilidad de las obligaciones de pago frente a terceros y la asistencia a cualquier entidad miembro en los casos que sea necesario”. Finalmente, el Banco de Crédito Cooperativo no tendrá oficinas, sino que operará a través de la red comercial de Cajamar y de las demás rurales.

MARCHA ATRÁS

Francia suspende la ecotasa de circulación para los camiones tras fuertes protestas del sector

Este impuesto estaba previsto que entrara en vigor a partir del próximo 1 de enero y hubiera empeorado la situación del gremio

■ R. Villegas

El 1 de enero de 2014 había sido la fecha elegida por el Gobierno de la República de Francia para la entrada en vigor de la denominada ecotasa, nuevo impuesto que supondría un gasto extra para la ya asfixiada economía de las empresas de transporte de toda Europa. Sin embargo, las duras protestas que han tenido lugar por parte de camioneros y empresarios de ese sector, muy especialmente en la región de la Bretaña francesa, han provocado la sus-

pensión, al menos de momento, de este impuesto. El primer ministro francés, además, se ha visto obligado a convocar un Consejo de Ministros extraordinario, en el que se acordó la suspensión, al menos de momento, de la ecotasa.

François Hollande, presidente de la República francesa, ha asegurado no cuestionar la legitimidad ni el principio de este impuesto, sin embargo, sí ha reconocido que el contexto económico actual es “difícil”, especialmente en zonas como la Bretaña, donde se han registrado las manifestaciones más duras.

NUEVO PERÍODO

Por ello, a partir de ahora se abre un nuevo período en el que el diálogo entre todas las partes conllevará a la decisión final acerca de si continuar con la ecotasa o reali-

zar necesarias modificaciones.

Este tipo de nuevas tasas para el transporte fueron aprobadas por la Unión Europea en el año 2011. El ministro de Fomento del Gobierno del entonces presidente José Luis Rodríguez Zapatero llegó a contradecirse acerca de si España impondría la también conocida como ‘Euroviñeta’ o si, por el contrario, se mantendría al margen, como finalmente ocurrió.

Cualquiera de estas tasas sería extremadamente perjudicial para el sector del transporte por carretera, en Almería muy especialmente para los que transportan frutas y hortalizas a diario a Francia y el resto de países europeos. Y es que, ya bastantes gastos desorbitados están teniendo que afrontar con el precio que ha alcanzado el combustible como para añadir más gastos.



■ Centro Internacional de Mercancías, en El Ejido.

PRECIOS AGRÍCOLAS

Pepino

Buenos precios que incluso superan el euro el kilo en el tipo español

En el último mes, los precios del pepino han mejorado bastante en la provincia almeriense. El mejor situado es el tipo español que, en la mayor parte de las pizarras, parte con un primer corte de 1,10 euros el kilo. Le sigue el Almería, que supera los 90 céntimos de euro, mientras que el francés ronda los 60 céntimos el kilo.

Pimiento

Italiano verde, lamuyos y Californias comienzan al alza el mes de diciembre

Los pimientos, en todos sus tipos, están pasando por un buen momento. El mejor situado es el italiano verde que empieza a 1,10 euros el kilo, seguido muy de cerca por el lamuyo rojo. El lamuyo verde supera los 80 céntimos, mientras que los California rondan los 75 céntimos de euro en sus tres colores.

**Judía**

La semi y la stryke rozan los cuatro euros el kilo estos últimos días

Dentro de la familia de las judías, la semi y la stryke son las que mejor precio están mostrando, ya que rozan estos días los 4 euros el kilo, como primer corte. Tras ellas, la perona roja está a unos 3,50 euros, mientras que la tabella, emerite, rastra y perona larga se sitúan entre los 2,30 y 2,80 euros el kilo.

Berenjena

Muy buen comienzo de mes tanto para la rayada como la larga

Los dos tipos de berenjena están pasando por buenos momentos en las pizarras agrícolas almerienses. De hecho, la mejor situada es la rayada, que está cotizando a precios que rozan los 2 euros el kilo, como primer corte, mientras que la larga llega a superar los 1,85 euros, también en su primer corte.

Calabacín

La escasez de producto lleva a esta hortaliza a cotizar al alza

La escasez de calabacín en la provincia está provocando que el poco género que hay se cotice a precios más altos. Así, el fino está cerrando las pizarras a unos 1,70 euros el kilo, al igual que el tipo gordo. Por su parte, el calabacín blanco también ha mostrado una buena respuesta estos días y ronda los 1,80 euros.

BALANCE

Los precios catastróficos de las hortalizas marcan los primeros meses de la campaña

■ Elena Sánchez

Los tres primeros meses de la campaña hortofrutícola 2013/2014 en la provincia almeriense han estado marcados por la mala situación de precios que ha experimentado la mayor parte de las hortalizas, sobre todo el tomate, cuyo precio "ni siquiera ha cubierto los costes de producción", según asegura Francisca Iglesias, secretaria general de UPA-Almería. De hecho, parece ser que el mayor motivo es que "se está sobrepasando, en bastantes ocasiones, el cupo de entrada de producto de países terceros, es más, tengo constancia de que la Consejería de Agricultura está enviando informes cada semana para denunciar la situación". Para Francisca Iglesias, la campaña está yendo "muy mal desde el principio", ya que el resto de productos también ha estado registrando precios que "son muy bajos para el agricultor". Igualmente, Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería, asegura que otro de los motivos por los que la campaña está siendo "desastrosa en precios" es el buen clima que se ha estado dando, hasta hace unos días, tanto en España como en el resto de Europa. Esto ha sido perjudicial para los cultivos, que han sido muy precoces y, eso, acompañado de la alta producción general que se ha registrado en Es-

Entre septiembre y mediados de noviembre, la mayor parte de los productos ha estado cotizando muy por debajo de los costes de producción, debido, sobre todo, a la climatología



■ El tomate ha sido uno de los productos que peores precios ha tenido en estos primeros meses de campaña. /FHALMERIA

paña, los precios hortícolas de Almería han sido muy malos". Y es que, en los últimos años, en Almería, "nos estamos quedando sin otoño y pasamos de un verano, que llega hasta el mes de octubre, al invierno en un abrir y cerrar de ojos. El verano tan largo afecta mucho a nuestra zona, ya que, en esta ocasión, hasta hace unos días, los cultivos al aire libre de pimiento o tomate han seguido comercializándose, cuan-

do lo normal por estas fechas es que ya no quede nada, por lo que esto también nos ha hecho mucho daño". Sin duda, son varios los factores que han provocado esta mala campaña de invierno en Almería, ya que, "también hay que decir, que en Europa, la producción hasta ahora ha sido fuerte y ha hecho que el ritmo de exportación en la provincia no se haya llevado a cabo de manera equilibrada". En general, para Góngora, "los agricultores que optaron en su momento por un cultivo temprano están teniendo resultados muy negativos".

Asimismo, desde la organización agraria ASAJA-Almería también han destacado la mala situación del tomate, el producto que "peor arranque de campaña, en lo que a su valor se refiere, ha tenido". De hecho, explican que el pasado mes de octubre, su precio fue un 55% inferior al del mes de octubre de 2012. Y es que, en general, ASAJA-Almería se muestra bastante preocupada por la evolución de la presente campaña hortícola en la provincia, que está afectando seriamente a la "estabilidad y rentabilidad de los agricultores".

Aún así, parece ser que el inicio de diciembre está cambiando las expectativas, ya que los precios, en su mayoría, está cotizando al alza y se espera que las hortalizas terminen bien el presente año.

El porcentaje de producción que no ha alcanzado buenos precios es importante

El presidente de Coprohñjar, Antonio García, ha señalado que "la prolongación del buen tiempo y el calor han hecho que, por un lado, se mantenga la producción en otros orígenes y, por otro lado, que

las cosechas de nuestra tierra hayan evolucionado más rápido de lo normal, con lo cual el porcentaje de producción que no ha alcanzado buenos precios en el mercado es importante".

A MÁS

El Ejido registra un aumento de licencias para construcción de nuevos invernaderos

En tan solo cuatro años se han construido 175 en el municipio y se ha pedido permiso municipal para reformar 397 estructuras

■ Rafa Villegas

El Ayuntamiento de El Ejido ha aprobado entre los años 2010 y 2013 un total de 572 solicitudes de licencia, de las que 175 han correspondido a peticiones de permiso para construir nuevos invernaderos y las 397 restantes a aprobaciones para reformarlos.

El año 2013, además, según los datos oficiales del Consistorio ejidense, ha supuesto un incremento considerable de las licencias, tanto para nuevos invernaderos como para reforma con respecto al año anterior. Así, concretamente, el Ayuntamiento de la ciudad de El Ejido ha pasado



■ En 2013 se produjo un incremento de la construcción de nuevos invernaderos en el término municipal de El Ejido.

de contar con 93 solicitudes (36 para nuevos invernaderos y 57 para reformas) en 2012 a las 157

del año 2013 (59 correspondientes a nuevos invernaderos y los 98 restantes a reformas). Con respecto a los años 2010 y 2011, en el primero, el Ayun-

tamiento de El Ejido recibió un total de 148 solicitudes, 30 para nuevos invernaderos y 118 para reformas, mientras que en 2011,

el de mayor actividad de los últimos cuatro, se presentaron 174 demandas de licencia, de las que 50 correspondieron a construcción de invernaderos y 124 a reformas.

El incremento del número de solicitudes de licencia en el último año, tanto para la construcción de nuevos invernaderos como, sobre todo para reformarlos, está motivado, a juicio de Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería, "por la suma de varios factores". Y es que, para Góngora, "coincide, por ejemplo, con que el año 2013 ha sido un poco mejor que los anteriores para los agricultores y también influyen las ayudas que han recibido apenas 30-40 productores de El Ejido, no más de un centenar en toda la provincia, de las 1.100 solicitudes que se registraron por parte de la Junta de Andalucía".

Góngora ha recordado que "en toda Andalucía se registraron 2.100 solicitudes, de las que sólo 400 tuvieron resolución favorable". Jaén y Córdoba fueron, al ser consideradas zonas desfavorecidas, las provincias donde más resoluciones positivas se aprobaron en 2011.

Asegúrese de tener la nutrición óptima para sus cultivos

Mide el nitrato, potasio, calcio, pH, conductividad y sodio de la tierra o de la misma savia de la planta.



Escanee para ver el video de presentación

- Contribuye a mejorar la cosecha y ahorrar en costes de fertilizantes
- Más rápido y económico que los análisis de laboratorio
- Mide in-situ en tiempo real la concentración de los nutrientes
- Análisis con tan solo unas gotas de muestra
- Sensor intercambiable que permite hasta 2000 pruebas

Contacto

DICSA Distribuciones Industriales y Científicas S.L.
Teléfono: 902 104 307
E-mail: info@dicsa.es



Explore the future

HORIBA

EN EL EJIDO

La rebaja del valor catastral alivia a agricultores de la Ensenada y de la carretera de Almerimar

■ Rafa Villegas

El Ayuntamiento de El Ejido ha entendido las quejas de los propietarios de terrenos en la carretera de Almerimar y la Ensenada de San Miguel, ambas zonas consideradas urbanas, que tenían que pagar unos impuestos muy elevados, poco acordes con el valor actual del suelo. Así, unas 2.400 fincas se van a beneficiar, a partir del 1 de enero de 2014, de una rebaja del 80 por ciento en impuestos, todo ello gracias a una revisión a la baja del valor catastral, que tira a la baja el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) a pagar, la plusvalía, así como los impuestos sobre transmisiones por ventas o sucesiones y donaciones.

Al respecto, Francisco Góngora, alcalde de El Ejido, ha asegurado que “la descomunal descompensación existente entre los valores catastrales y los valores reales del mercado se ha venido traduciendo en graves perjuicios para muchas familias ejidenses, que tenían que hacer frente a impuestos, en algunos casos, confiscatorios”. Góngora ha reconocido que “la situación era ya insostenible, aparte de ser profundamente injusta, y requería de un cambio sustancial en los valores catastrales, de manera que nos pusimos a trabajar nada más llegar al Ayuntamiento para gestionar una revisión a la baja muy necesaria”.

El secretario de la Asociación Bahía de San Miguel, Paco Callejón, asegura que, “además de pagar mucho menos a partir del año que viene, los agricultores y demás propietarios de la zona, la revisión impositiva va a propiciar mayores inversiones”

El origen del problema se remonta al año 2009, cuando los terrenos de la carretera de Almerimar y la Ensenada de San Miguel comenzaron a tributar como urbanos en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI). Desde entonces, se han sucedido los casos de herederos que se han visto obligados a rechazar herencias de familiares.

La disminución global del valor catastral del municipio va a ser de 356 millones de euros, con un porcentaje medio de bajada en la Ensenada de San Miguel del 82,82 por ciento, muy similar al 85,13 por ciento de la carretera de Almerimar.

REACCIÓN DE AGRICULTORES

El secretario de la Asociación Bahía de San Miguel, el agricultor Paco Callejón, ha valorado muy positivamente la rebaja del valor catastral que, como ha asegurado, “va a propiciar que paguemos mucho menos IBI, menos dinero en plusvalías a la hora de vender la tierra, así como menos desembolso a la hora de traspasar tierra de padres a hijo”.

Callejón ha asegurado que “los herederos han estado pagando entre 50 y 55 euros por metro, mientras que ahora lo van a hacer a precio casi de suelo rústico”. No es de extrañar, por lo tanto que, como ha lamentado,



■ Vista de la Ensenada de San Miguel, donde se va a aplicar una rebaja muy importante del valor catastral. /FHALMERIA

“haya habido casos de herederos que han renunciado a la herencia”.

Y es que, Callejón ha afirmado que “por dos hectáreas se han llegado a pagar en la Ensenada de San Miguel por plusvalía e impuestos de la Junta de Andalucía en torno a 120.000 euros”. Cifra que, no obstante, era más baja desde la llegada de Francisco Góngora a la Alcaldía de El Ejido, ya que rebajó un 50 por

ciento la plusvalía por causa forzosa, como en este caso la muerte.

Sin embargo, la plusvalía, hasta ahora, sí se pagaba totalmente al Ayuntamiento en caso de venta, por lo que Callejón ha lamentado que “un agricultor que se veía obligado, por necesidad, a vender tierra tenía que hacer frente al pago de una plusvalía de en torno a 7 euros por metro, por lo que se quedaba sin inver-

nadero y seguía con dificultades económicas”.

La rebaja del valor catastral favorece también la instalación de empresas, ya que “el gasto de antes les tiraba para atrás, ahora tienen más motivos para invertir”, ha añadido Callejón.

Lo cierto es que ya se está empezando a ver movimiento en solares de la carretera de Almerimar. La rebaja comienza a tener su efecto.

DELITO CONTRA LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

Detenidos dos responsables de un semillero del Poniente por multiplicar variedades de tomate

■ CIA

La Guardia Civil detuvo a principios del mes de noviembre a dos personas, J. L. R. R., de 51 años y con domicilio en Roquetas de Mar, y M. N. G. M., de 43 años y vecina de El Ejido, como presuntos autores de un delito contra la propiedad industrial, puesto que estarían multiplicando variedades de tomate con título de obtención vegetal, es decir, con patente.

La Guardia Civil inició la investigación en el mes de agosto, tras la denuncia presentada contra un semillero del Poniente almeriense por un responsable de una empresa de gestión de patentes vegetales, por producción o reproducción (multiplicación), venta y comercialización de productos de variedades de tomate protegidos con una patente. Tras conocer los hechos, agentes de la Benemérita, junto con inspectores de la Delegación

Territorial de Agricultura, Pesca y Medio ambiente, realizaron una inspección de las instalaciones de la empresa denunciada, donde localizaron e intervinieron, según la información hecha pública por la Subdelegación del Gobierno de Almería, seis partidas con 32.000 plántulas de tomate con evidencias de estar siendo multiplicadas. Estas plántulas podrían alcanzar un valor en el mercado cercano a los 30.000 euros.



■ Injerto de tomate. /FHALMERIA

Para lograr esta multiplicación, en la operación del injerto, se corta la planta de la variedad protegida por encima de unas hojas, dos concretamente que son capaces de reproducirse, llamadas ‘cotiledones’, sobrando, finalmente, un plantón o tocón (tallo con raíz). Es precisamente la reutilización de este tocón uno de los objetos de la denuncia, ya que existen semilleros que realizan esta práctica, cortando por encima o por debajo de los cotiledones, en virtud del tamaño deseado en la plántula final. El problema se plantea cuando, una vez realizado el injerto, el plantón no es desechado, sino que permanece en las bandejas y el semillero lo continúa cuidando.

REELEGIDO MÁXIMO RESPONSABLE DE LA INTERPROFESIONAL

Francisco Góngora, presidente de HORTYFRUTA: "Puedo hacer mucho y espero hacerlo bien"

Góngora seguirá al frente de la organización dos años más, la cual "tiene que ser garante y defensora" y para ello "necesita el apoyo del sector"

■ Elena Sánchez

El pasado 29 de noviembre, Francisco Góngora fue reelegido, por dos años más, presidente de la Interprofesional de Frutas y Hortalizas de Andalucía (HORTYFRUTA), durante la Asamblea General Ordinaria. Tras ser elegido por unanimidad, Góngora agradeció el apoyo y aseguró que "puedo hacer mucho y espero hacerlo bien". Además, el reelegido presidente explicó que la organización "tiene que ser garante y defensora del sector" y para ello necesita "el reconocimiento tanto interno como externo y contar con el apoyo del sector y de las administraciones".

Igualmente, durante la asamblea se hizo referencia al proyecto que HORTYFRUTA va a realizar. Se trata del Censo de Productores, donde estén todos los operadores, comenzando la elaboración por los productores. Con este proyecto, lo que se pretende es conocer con exactitud cuántos operadores existen actualmente, si están dados de alta debidamente, si cumplen con to-



■ Francisco Góngora junto a Elena Víboras y Roque García.

das las normas exigidas por la ley y si compiten en el mercado en las mismas condiciones que cualquier otro operador comercial asociado a las organizaciones miembro de HORTYFRUTA.

Por otro lado, la encargada de clausurar la asamblea fue Elena Víboras, consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, quien felicitó a la nueva Junta Directiva y señaló la "potencia y el di-

namismo de la Interprofesional". Víboras aseguró que HORTYFRUTA es "una aliada" en temas relacionados con la higiene rural y animó a sus miembros a "continuar con este proyecto".

Finalmente, tanto la consejera como Francisco Góngora tuvieron unas palabras para los agricultores afectados por la tormenta de lluvia y granizo que destruyó un gran número de invernaderos en la zona del Poniente almeriense.

DALÍAS

El 90% de caminos rurales va a quedar asfaltado mejorando el acceso a fincas

■ E. Sánchez

El 90 por ciento de los caminos y vías rurales del municipio de Dalías va a quedar asfaltado cuando finalicen las obras que, hace varias semanas, comenzaron para mejorar el acceso a las fincas. De hecho, dichas obras se encuentran dentro del Marco de los Planes Provinciales de Inversión Municipal de la Diputación de Almería, correspondiente a las anualidades 2012-2013, por un importe de 440.000 euros.

En las últimas semanas, los concejales del Partido Popular del Ayuntamiento de Dalías vienen realizando frecuentes visitas a las obras que están realizándose en los caminos rurales, interesándose por su evolución. Según su portavoz y di-

putado provincial, Francisco Lirola, "hemos encontrado que los trabajos van desarrollándose a buen ritmo, teniendo en cuenta que, por las características de nuestra vega, son muchos los caminos sobre los que se está actuando, fragmentados a veces por trayectos cortos". En total, son casi 9 kilómetros de caminos los que se van a arreglar en diferentes parajes de las vegas de Dalías y de Celín y que afectarán en total a 17 vías rurales.

En la actualidad, tras el desbroce y limpieza, se han realizado las obras de explanación y compactación de terrenos, iniciándose ya en algunos tramos el riego de impregnación, consistente en la aplicación de un material asfáltico, con objeto de favorecer la adherencia entre la tierra compactada y la carpeta asfáltica.



■ Los concejales del Partido Popular de Dalías visitaron las obras de los caminos.

· **Líderes peninsulares en fabricación de semilleros.**

· **Más de 140 modelos diferentes para todos los cultivos.**

30 AÑOS A SU SERVICIO

www.polisur.es

Finca las Majadillas, Ctra. N-444, Km. 7,95, 21440 LEPE (Huelva)
Tlf. +34 959 380224 - Móv. +34 636037723

NOVEDADES

BASF presenta sus 'Soluciones para invernadero' ante 300 profesionales

La multinacional organizó un acto en El Ejido para dar a conocer Vivando, Cabrio Duo EC y Signum WG, sus nuevos productos

■ José Antonio Gutiérrez

La multinacional BASF ha convocado a 300 técnicos agrícolas y distribuidores de productos fitosanitarios de Almería, Granada y Murcia para darle a conocer las 'Soluciones BASF en cultivos de invernadero'. El acto tuvo lugar en el hotel AR Golf Almerimar, el pasado jueves, 28 de noviembre. Miguel Suárez, responsable para la península de BASF, fue el encargado de dirigir el acto y dar la bienvenida a los asistentes.

Se presentaron los productos Vivando, Cabrio Duo + Signum. Se dio a conocer el concepto 'AgCelence'. Tuvieron una importancia relevante los vídeos testimoniales de técnicos y agricultores que conocen las virtudes de este concepto y el valor de los productos citados. Y, finalmente, se presentaron los resultados realizados por los doctores María Serrano y Domingo Martínez, ambos de la Universidad Miguel Hernández de Alicante, donde han experimentado y probado la eficacia de Vivando, Cabrio Duo + Signum, con resultados verdaderamente sorprendentes.



■ Arturo Sanz, director de hortalizas de BASF, dando a conocer el producto Vivando. /FHALMERIA

Con 'AgCelence', BASF abre una puerta a una agricultura de excelencia que va a permitir obtener el máximo beneficio de la tierra, recogiendo así los frutos de un trabajo duro que empieza en el campo. Con este concepto, la multinacional identifica una gama de productos que van más allá de los excelentes resultados fitosanitarios, pues también producen efectos positivos en la planta.

Estos efectos son más producción, más calidad de los frutos, más eficiencia agronómica y más tolerancia al estrés. Es la nueva forma de hacer agricultura que

proponen los responsables de BASF y con ello pretenden contribuir a mejorar la dieta alimentaria para hacer frente al crecimiento exponencial de la población mundial.

PRODUCTOS PRESENTADOS

Vivando es un innovador fungicida con un nuevo modo de acción: un verdadero antioídio multititio. Signum WG se presenta como el fungicida referente contra la botrytis, sclerotinia y oídio. Es polivalente y recomendable para programas de lucha integrada. Está dentro de los creados bajo

el concepto 'AgCelence'. Para completar el escenario de soluciones, este año la multinacional presenta Cabrio Duo EC, se trata de un fungicida Premium, de alto control, que garantiza una eficacia excepcional contra el mildiu y oídio. Sin ditiocarbamatos, su uso está recomendado en los principales cultivos hortalizas, siendo compatible con IPM y con las necesidades de la cadena alimentaria. Igualmente, cuenta con la tecnología 'AgCelence', siendo su rendimiento en cosecha, tanto en cantidad como en calidad, mucho más elevado.

YA DISPONIBLE

El Anuario Agrícola 2013 de fhalmería analiza de nuevo la última campaña

■ CIA

El Anuario Agrícola 2013 de fhalmería ya está de nuevo en la calle y, como viene siendo habitual, vuelve a ofrecer un basto análisis de la última campaña agrícola, la 2012/2013. De este modo, gran parte de este documento está destinada a la exposición y análisis de los datos que ha arrojado el último año agrícola en la provincia. Como ya viene siendo habitual, han sido muchos los personajes del sector que, además, han querido dar su particular visión de esa campaña.

Del mismo modo, el Anuario Agrícola 2013 de fhalmería, fiel a su trayectoria, vuelve a reunir los últimos trabajos de investigación relacionados con el sector agrícola realizados por la Universidad de Almería (UAL), la Fundación Cajamar Caja Rural, IFAPA o TECNOVA. Asimismo, abunda en los temas más candentes durante la última campaña, como pueden ser la problemática de los residuos agrícolas, las consecuencias del acuerdo comercial entre la Unión Europea (UE) y Marruecos o la aprobación de la Ley de Mejora de la Cadena Alimentaria. Sin duda, este anuario será una herramienta de utilidad para todas las personas vinculadas al sector agrícola.

PROTESTAS

Trabajadores de Canalex, en huelga indefinida por el impago de salarios

■ I. F. G.

En torno a un centenar de trabajadores de Canalex inició el pasado jueves, 28 de noviembre, una huelga indefinida para exigir el pago de sus salarios que, en algunos casos, acumula un retraso de diez meses. De este modo, ese jueves, los trabajadores se concentraron a las puertas de la empresa y, posteriormente, decidieron iniciar una huelga indefinida hasta que la empresa sal-

de la deuda que mantiene con ellos. La plantilla que ha iniciado la huelga es la de almacén, la encargada del manipulado y envasado.

Según Juan Sola, secretario general de la Federación de Industria y Trabajadores Agrarios (FITAG) de UGT Almería, organización que, al igual que CC. OO. apoya la protesta, "no nos ha quedado más remedio que iniciar esta huelga indefinida, tras dos años en los que los trabajadores y tra-

bajadoras de la empresa vienen sufriendo el atraso o el impago de sus nóminas, como es el caso de la mayoría de ellos, a los que se les adeudan hasta diez mensualidades".

Para el responsable sindical, la huelga ha sido la única salida después de cuatro SERCLA en los que no ha sido posible alcanzar un acuerdo, ya que "los diferentes acuerdos que se han realizado siempre han sido incumplidos por la parte empresarial".



■ Concentración de trabajadores el sábado, 30 de noviembre. /FHALMERIA

INICIATIVA

Varias cooperativas se unen al Programa de Recogida de Colmenas Usadas de Biomip

En una apuesta clara por ofrecer los mejores servicios a sus socios, las cooperativas Costa de Níjar, Consumar, Parafruts y Vicasol se han incorporado al Programa de Recogida de Colmenas Usadas puesto en marcha por Biomip y en el cual ya participan numerosas cooperativas y productores de Almería.

Las colmenas usadas son motivo de preocupación por ser un residuo de difícil manejo, y no saber el agricultor cómo deshacerse de ellas al terminar la campaña, dando lugar en muchos casos a rechazos y sanciones por parte de las empresas que retiran los residuos.

Por su parte, los agricultores reclaman sistemas eficien-

tes para la eliminación de los residuos que genera la producción agrícola, buscando trabajar en un entorno más sano y acorde con las exigencias ambientales actuales.

COLABORACIÓN

Este programa se basa en una estrecha colaboración entre las cooperativas agrícolas y la empresa productora de insectos Biomip para la eliminación de las colmenas una vez que han hecho su trabajo en el campo. Para ello, tanto la cooperativa Costa de Níjar como Consumar, Parafruts y Vicasol han establecido en sus almacenes de suministros un punto para la recogida de las colmenas Polibiol que utilizan sus socios, facilitando la retirada de las mismas.



Colmena Polibiol. /FHALMERIA

POTENCIANDO LA INDUSTRIA AUXILIAR



Cartel de la 1ª edición de la feria Almería Agrícola que se celebrará en abril de 2014. /FHALMERIA

Nieto Motor trabaja ya en Almería Agrícola, un centro de negocios para las empresas de la industria auxiliar

La primera edición de la feria se realizará del 3 al 5 de abril en el Palacio de Congresos de El Toyo y su entrada será gratuita

Elena Sánchez

Nieto Motor Almería está preparando la primera edición de la Feria de la Industria Auxiliar, Componentes y Maquinaria para la Agricultura que se celebrará el 3, 4 y 5 de abril en el Palacio de Congresos de El Toyo. Según explica Santiago González, gerente de Nieto Motor, “el

principal objetivo que nos ha llevado a poner en marcha esta feria es porque queremos crear un centro de negocios, sin ánimo de lucro, para las empresas que suministran al sector de la agricultura, no solo de la provincia de Almería, sino de toda España, y que de alguna forma están vinculadas con la agricultura moderna. Igualmente, lo que pretendemos es dar a conocer Nieto Motor en la provincia, ya que contamos con un gran número de servicios que son perfectamente compatibles con la agricultura”. Uno de los motivos por los que Nieto Motor decidió realizar este evento fue por-

que “hemos visto la necesidad de potenciar mediante la feria la industria auxiliar, empresas de componentes y maquinaria agrícola para dar apoyo y cobertura a nuestro motor económico que es la agricultura”.

PARTICIPACIÓN

A día de hoy, la aceptación por parte de las empresas está siendo “muy alta”, ya que tanto empresas de Almería como de otras provincias de España “han mostrado su interés en participar y darse a conocer, con la idea de lograr posibles nuevos clientes”, asegura Santiago González.

BIOMIP
BIOLOGICAL QUALITY

PROGRAMA DE GESTIÓN DE COLMENAS USADAS



- Utiliza las colmenas Polibiol para una polinización óptima.
- Deposita tus colmenas, una vez usadas, en los puntos establecidos para su retirada.



ESTRECHA COLABORACIÓN

Agroponiente fortalece su compromiso desde hace décadas con el agricultor

La empresa se ha fijado como retos para esta campaña la formación y la comunicación, abriendo así nuevas vías con el productor

■ CIA

Desde hace más de un cuarto de siglo, la filosofía de Grupo Agroponiente coloca como piedra angular al agricultor. El servicio, el trabajo en equipo con él y la búsqueda de fórmulas para que encuentre las mayores satisfacciones en su labor productiva son algunos de los argumentos con que se ha desarrollado esa filosofía corporativa de esta empresa.

Este año, desde Agroponiente, se ha fijado un especial hincapié en reforzar ese espíritu de décadas, porque “el agricultor es el punto alrededor del cual gira el sector, el punto de partida, el elemento fundamental que da vida al resto de la cadena productiva y comercial. Por tanto, en Agroponiente nos preciamos de tener muy en cuenta este aspecto y este año hemos querido darle especial relevancia”, según explica Antonio Escobar, su director general.

De esta manera, desde el inicio de campaña se está trabajando en el refuerzo de las líneas de colaboración con el agricultor, no sólo en la materia productiva



■ Jornada informativa organizada por la empresa. /FHALMERIA

propriadamente dicha, sino en otra serie de servicios, ventajas y alianzas que se han comenzado o se van a comenzar a poner en marcha.

Así, tanto el Departamento de Campo como el Departamento Técnico seguirán trabajando codo con codo con el agricultor, estudiando sus problemas y sus situaciones, para ofrecerle las mejores soluciones y salidas, a la búsqueda siempre de una producción de calidad y con todos los ingredientes para alcanzar positivas valoraciones económicas, sin duda el gran reto tanto para

la empresa como para el propio productor.

Además, la empresa ha fijado en la formación y la comunicación dos grandes retos para este año. Así, se han puesto en marcha varios nuevos métodos de comunicación con el agricultor, que se unen a los ya existentes para configurar un canal abierto en el que la empresa informe y renueve continuamente la puesta al día del agricultor y para que, además, el agricultor pueda encontrar también fórmulas directas y sencillas para comunicarse con la empresa al instante.

En cuanto a la formación, Agroponiente ha puesto a disposición del agricultor una amplia oferta de cursos formativos tanto en materias directamente relacionadas con la labor productiva, desde análisis de plantas y suelos hasta riego y fertirrigación, pasando por planes de defensa, certificados de calidad, mantenimiento de invernaderos, etc; como también en otros aspectos complementarios e interesantes no sólo para un agricultor sino, en general, para cualquier empresario.

Todo ello está siendo tratado en la ronda de reuniones que Agroponiente está desarrollando con sus agricultores en las diferentes zonas productivas en las que está presente la empresa. Una ronda que comenzó ya antes del verano, en zonas como la costa de Granada o Roquetas y que ya ha tenido continuidad, en este arranque de campaña, en otras como Adra y Berja, a las que seguirán El Ejido y su zona de influencia y también Campohermoso y el Campo de Níjar.

De esta manera, Agroponiente vuelve a poner de manifiesto, una vez más, su espíritu de equipo con el agricultor y su convencimiento de que sólo trabajando de manera conjunta se puede llegar, tras más de un cuarto de siglo de existencia, al reconocimiento que la firma posee en todos los mercados europeos.

DEL 7 AL 10 DE MAYO

Expolevante ya cuenta con 150 expositores a falta de seis meses

■ I. F. G.

La próxima edición de Expolevante abrirá sus puertas del 7 al 10 de mayo próximos, en el Palacón de Exposiciones y Congresos de Campohermoso, en Níjar, y, a falta de seis meses para que eso ocurra, “ya hay espacios contratados de unas 150 empresas, tanto nacionales como internacionales”, según afirmó el alcalde de Níjar, Antonio Jesús Rodríguez, durante la presentación de la feria en la Diputación Provincial. En total, el evento dispone de unos 180 stands.

Según Rodríguez, la feria cuenta para su próxima edición con un presupuesto cercano a los 200.000 euros procedentes de recursos propios, ya que “no se prevé apoyo institucional de la Junta o de entidades financieras, con los que no hemos contado en otras ocasiones”. Una edición más, Expolevante se celebra de la mano de Níjar-Caza, un formato que, años atrás, ha permitido cosechar muchos éxitos.

Por último, Gabriel Amat, presidente de la Diputación, presente en el acto, afirmó que el Consistorio nijareño y la Cámara de Comercio de Almería están manteniendo conversaciones para ver la idoneidad de celebrar el evento nijareño y Expo Agro sin que “se pisen, ya que son totalmente diferentes”.

DEMPLASTIC RECICLADOS Y PLASTIC ENERGY

La primera planta de España para el tratamiento de plásticos agrícolas llegará en primavera a la provincia

■ Rafa Villegas

La primera planta en España, segunda de Europa, para el tratamiento de plásticos agrícolas y la obtención de gasóleo se va a instalar en El Ejido la próxima primavera. La iniciativa, impulsada por el Ayuntamiento de la ciudad del Poniente almeriense, cuenta con una inversión inicial que supera los 10 millones de euros y correrá a cargo de las empresas Dem-

plastic Reciclados y Plastic Energy.

Este proyecto va a poner fin a la problemática existente con el tratamiento de los plásticos que genera la agricultura y dará servicio a toda la comarca.

Esta nueva planta permitirá sumar, según han explicado desde el Consistorio, el tratamiento de algo más de 7.000 toneladas al año de residuos plásticos que, en la actualidad, no cuentan con un proceso viable de re-



■ Reunión entre los empresarios, el alcalde y el concejal de Agricultura. /FHALMERIA

ciclado tradicional, actuando, por tanto, de forma directa sobre una fracción de residuos que está terminando en vertidos incontrolados.

El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, ha asegurado que “con esta nueva iniciativa el municipio vuelve a ser pionero en ofrecer una solución a un problema tan importante como es la higiene rural, relacionada, en esta ocasión, con la gestión de los plásticos que, debido a los elevados costes actuales para su tratamiento, dejaban a los agricultores sin alternativas a la hora de deshacerse de estos retos”.

La planta creará más de 30 empleos directos y producirá 4,2 millones de litros de gasóleo.

Especial PEPINO, MELÓN Y SANDÍA



Los semilleros se preparan ya para sembrar la cosecha de primavera

 **El Plantel**
SEMILLEROS

“Siempre al lado del agricultor”

Tel. 950 33 01 01

www.elplantelsemilleros.com 



PREVISIONES

La escasa campaña de otoño propicia un adelanto de las siembras de melón y sandía

A finales de noviembre ya se empezaron a sembrar las primeras partidas en el semillero. Lo más temprano llegará al mercado en abril

■ Elena Sánchez

Hasta, prácticamente, mediados de noviembre, las altas temperaturas no han abandonado la provincia almeriense, lo que ha llevado a que este año “el verano se haya alargado demasiado”, asegura Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería. Y es que el hecho de que el frío no se haya presentado hasta ahora ha provocado que “los cultivos de otoño se hayan ido bastante rápido y de ahí a que se produzca un posible adelanto de las plantaciones de melón y sandía”, indica Juan Díaz, técnico de Crisel Semilleros. De hecho, a día de hoy, en Crisel, ya “tenemos las primeras partidas sembradas y hemos comenzado a trabajar con los agricultores para ver cuál es la idea que se han marcado para la campaña de primavera”, comenta Díaz.

Igualmente, las primeras partidas de melón piel de sapo se encuentran ya en los semilleros, “demasiado extratemprano para mi gusto, pero sí es cierto que ya estamos trabajando con el melón”, asegura José Ruiz, responsable de melón negro de Agropointe. “Según las primeras previsiones que tenemos, estas partidas se comenzarán a sembrar en invernadero alrededor del 10 de enero, por lo que los primeros melones llegarán al mercado a finales de abril y primeros de mayo”.

PRODUCCIÓN

En cuanto a volumen de producción, los datos aún no son concluyentes, ya que “a día de hoy, el tema del virus del calabacín está provocando cierta incertidumbre entre los agricultores, y no saben qué hacer”. Es cierto, según explica José Ruiz, que “hay productores que tienen todos los años su planificación hecha y son muy propensos a trabajar con melón y sandía y su idea no la van a cambiar, pero el resto de agricultores que pueden tener algo de dudas se van a esperar a ver



■ Las primeras partidas de melón piel de sapo ya están en el semillero. /FHALMERIA



■ Cultivo de sandía en la zona de Níjar, en el Levante almeriense. /FHALMERIA

cómo termina la campaña de pimiento, calabacín y berenjena y entonces será cuando decidan qué hacer de cara al ejercicio de primavera”. Aún así, el responsable de melón negro de Agropointe asegura que “estos últimos días, el miedo por el virus del calabacín es menor, ya que parece ser que se está parando con el frío, por lo que, si es así, igual siguen para adelante con la idea que tenían desde un principio”.

Es cierto que, a día de hoy, todo lo que se está comentando puede cambiar en solo unas semanas, según evolucione el virus del calabacín o las plantaciones que están aún en invernadero. Pero también existe otra opción que es la que muchos agricultores es-

PREVISIONES



■ Producción de sandía rayada. /FHALMERIA

tán adoptando para ir algo más sobre seguro. Al respecto, Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería, indica que “hay una parte de los productores que piensa en continuar con sus plantaciones de calabacín o berenjena y no sembrar melón o sandía. Es cierto que van a esperar hasta el último momento para tomar la decisión, pero si ven que el precio de estas dos hortalizas se mantiene, es posible que se decidan por alargar más su ciclo y terminar la campaña con estos cultivos”.

DATOS AÑOS ANTERIORES

En la campaña 2012/2013, el melón se mantuvo como uno de los productos menos rentables para los agricultores de la provincia y, de hecho, su rentabilidad por metro cuadrado cayó hasta los

1,189 euros, según los datos del 5º Avance de la Campaña 2012/2013, facilitado por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente. En cuanto a superficie cultivada, ésta se incrementó hasta las 4.200 hectáreas, un dato que hace ver que los productores se niegan a abandonar este cultivo. En

cuanto a sandía se refiere, el año pasado fue uno de los productos que más vio crecer su precio medio, ya que se incrementó un 20,94%, hasta alcanzar los 0,30 euros el kilo. En lo que respecta a superficie cultivada, ésta se incrementó hasta las 6.400 hectáreas, frente a las 5.665 de un año antes.

Las especialidades de melón y sandía se venden a mejor precio que las tradicionales

El número de comercializadoras que ha creado una marca exclusiva de melón o sandía en las últimas campañas agrícolas ha crecido de manera exponencial. Y es que, como se puede constatar ana-

lizando los precios de venta de los dos productos estrella de la primavera, lo cierto es que las especialidades, que cuentan con un plus de calidad y marketing, cotizan a un mayor precio.



■ Cultivo de pepino en invernadero. /FHALMERIA

El pepino se mantiene como el tercer producto con más producción de la provincia

■ R. V. A.

El pepino concluyó la campaña 2012-2013 manteniéndose como el tercer producto hortofrutícola más importante, en producción, de la provincia de Almería. Además, la hortaliza que le sigue en el ranking es el calabacín, que sumó 36.515 toneladas menos.

Concretamente, el pepino acabó la pasada campaña registrando un volumen de producción de 411.189 toneladas, lo que ha supuesto un ligero incremento del 0,9 por ciento con respecto al ejercicio agrícola anterior.

En cuanto al resto de variables, en la que más destacó fue, sin lugar a dudas, en el precio, que registró un incremento del

27,3 por ciento, al pasar de una media de 0,435 euros por cada kilogramo en la campaña 2011-2012 a 0,554 en la sucesiva.

Todo ello ha propiciado que el valor de la producción que percibió el agricultor aumentara notablemente hasta alcanzar los 227.737.000 euros, cifra que ha supuesto un incremento de más de 50 millones de euros.

El ejercicio agrícola pasado, además, se incrementó el número de agricultores que confió en su hortaliza y, analizando los datos, ha quedado claro que no erraron en su elección. Para ser más exactos, la superficie de pepino en el ejercicio 2012-2013 se incrementó en 387 hectáreas, hasta alcanzar las 4.920.



ESPECIALISTAS EN INJERTO DE TOMATE, SANDÍA, MELÓN, PEPINO, PIMIENTO Y BERENJENA



Ctra. Berja, Km.1 y Paraje Cuatro Vientos, 289 - EL EIJO
Telfs. 950 48 66 11 - 606 98 46 08 - Fax: 950 48 66 61
Autovía del Mediterráneo, Salida 471 - Tel. 950 38 46 41 - NIJAR



**Semilleros
LAIMUND S.I.**

PREVISIÓN DE ADELANTO DE LA CAMPAÑA

El Plantel injerta 3.000.000 de sandías para enero, 400.000 están a su plena disposición

El injerto con 'Corte Total' que realiza el semillero garantiza al agricultor una mayor producción y menor riesgo de enfermedades

■ Rafa Villegas

El secreto del éxito de Semilleros El Plantel radica en un muy buen servicio al agricultor, en ofrecer productos, como el injerto con 'Corte Total' de sandía, que garantizan una mayor producción, calidad y sanidad, así como en saber leer las necesidades de los productores y adaptarse a las mismas. Es por ello que, como ha explicado David Sánchez, técnico de la empresa, "viendo lo mal que va la campaña de tomate, en cuanto a precio, y que el calabacín está bajando su precio y podría acercarse peligrosamente a cifras que no permitan, ni tan siquiera, cubrir costes, estamos a disposición de ofrecer tres millones de injertos de sandía para enero, de los que 400.000 están a su entera disposición".

Las altas temperaturas, además, están descargando más rápidamente las plantas, por lo que todo apunta a un adelanto del trasplante de la sandía de alrededor de un mes.

Por todo ello, en el caso de que se dieran las condiciones climáticas necesarias, los agricultores podrían cortar buena parte de las sandías a mediados del mes de abril. No obstante, como ha explicado David Sánchez, "para ello sería necesario que el tiempo acompañara en los meses de febrero y marzo. En el caso de que haya una semana o días nublados o con temperaturas muy bajas, entonces la producción se retrasará entre 20 y 30 días".

La campaña pasada, Semilleros El Plantel sobrepasó los siete millones de injertos de sandía, "siempre cumpliendo con los plazos de entrega y ofreciendo la mejor calidad", como ha explicado Sánchez. Es por ello que el período de la sandía fue muy positivo para la empresa, sin embargo, Sánchez lamenta que "desgraciadamente para los agricultores almerienses no fue buena, porque la pri-



■ El injerto de sandía de Semilleros El Plantel es ya imprescindible para miles y miles de agricultores almerienses. /FHALMERIA



■ El injerto con 'Corte Total' de El Plantel propicia mayor producción, más calidad y menor riesgo de enfermedades. /FHALMERIA

mera sandía sí la vendieron en torno a 50 céntimos de euro el kilo, precio que fue bajando, conforme aumentaba la producción, hasta no permitir cubrir costes".

Mejor fue, como ha destacado Sánchez, la campaña para nuestros clientes agricultores de Sevilla, Portugal, norte de Alicante y Valencia, "producciones más tardías que sí se encontraron con precios entre 40 y 45 céntimos, todo ello en un período de menores costes de producción y más kilos".

En cuanto al injerto de sandía con 'Corte Total', El Plantel logra la unión total de las cucurbitáceas, lo que se traduce en la reducción de hasta un 50 por ciento del oídio, ya que se cierra el foco de entrada para enfermedades y otros patógenos.

Este injerto proporciona una mayor masa radicular, una mayor vigorosidad de las plantas, más calidad y mayor producción y más temprana.

Por otra parte, el éxito de los injertos de sandía de Semilleros El Plantel repercuten muy favo-

rablemente también en las zonas en las que se ubica la empresa. Y es que, por poner un ejemplo, sólo en San Isidro, la empresa da trabajo en este período a entre 100 y 120 operarios para sacar adelante los pedidos de cara a la campaña de primavera. Lo mismo ocurre en Semilleros El Plantel de La Mojoneira, donde trabajan, como ha explicado David Sánchez, "entre 80 y 90 personas".

El Plantel siempre cuenta con la última tecnología para ofrecer lo mejor a sus agricultores.

El Plantel vende entre un 10% y un 15% más cada año en San Isidro

El trabajo bien hecho tiene, como no podía ser de otra manera, su recompensa. Así, como ha explicado David Sánchez, técnico de Semilleros El Plantel, "el aumento de producción, la mejor calidad y menos problemas con enfermedades que han conseguido los agricultores con nuestros injertos de sandía han propiciado la mejor publicidad de los mismos que existe, como es el boca a boca".

Así, lo cierto es que, como ha comentado Sánchez, "en nuestro centro de San Isidro estamos aumentando los pedidos de agricultores entre un 10 y un 15 por ciento cada campaña, una cifra más que considerable. Ni tan siquiera los descensos de precio de la competencia, que ofrecen peores productos, han mermado nuestras ventas".

DE NUNHEMS

Taray F1*, el pepino largo que permite cosechar con la máxima calidad comercial en primavera

Destaca por sus resistencias a virus del amarilleo, venas amarillas y oídio y por su excelente producción hasta el final del ciclo

■ CIA

Tras dos años de vida comercial, Taray F1* se ha consolidado como la variedad preferida por los agricultores que deciden cultivar pepino largo en primavera. Los excelentes resultados obtenidos en campo han confirmado que Taray F1* es la variedad idónea para siembras de **enero, febrero y marzo**, ya que aporta una gran producción con frutos muy uniformes hasta el final del ciclo. Esto es posible gracias a que Taray F1* es específica para cosechar en primavera,

y, por ello, reúne las condiciones agronómicas más adecuadas para ofrecer el máximo rendimiento en este ciclo. Su planta es vigorosa y abierta, siempre con hojas sanas y muy oscuras, y con uno o dos frutos por nudo, estriados y muy uniformes.

Taray F1* es el fruto de años de investigación en mejora vegetal que han llevado a cabo los expertos de Nunhems para resolver el problema de la escasa oferta de variedades para siembras de enero, febrero y marzo. Esta ausencia específica para siembras de primavera dificultaba en gran medida producir pepino largo de calidad durante este ciclo, con las consecuencias negativas que eso conlleva al no poder atender en momentos puntuales los programas de suministro contratados con las grandes cadenas de

distribución con un fruto de calidad.

Consciente de las necesidades de productores y comercializadores, Nunhems ha materializado con Taray F1* una solución viable y rentable para ambos. Taray F1* ofrece al productor una planta saludable hasta el final del ciclo, porque incorpora resistencias a virus del amarilleo (CYSDV), virus de las venas amarillas (CVYV) y a oídio (ceniza).

Por tratarse Taray F1* de una variedad multiresistente, ha demostrado ser menos susceptible a sufrir enfermedades; de ahí que sea el gran aliado para el productor ecológico.

(*) APC concedido y en proceso de solicitud para la inclusión en el EC Common Catalogue of Vegetable Varieties.



■ Ofrece uno o dos frutos por nudo, estriados y muy uniformes.

Taray F1* de Nunhems, el pepino largo con máxima calidad comercial en primavera

Multiresistencias y excelente producción hasta el final del ciclo

Tras dos años de vida comercial, Taray F1* se ha consolidado como la variedad preferida por los agricultores que deciden cultivar pepino largo en primavera. Los excelentes resultados obtenidos en campo han confirmado que Taray F1* es la variedad idónea para siembras de **enero, febrero y marzo**, ya que aporta una gran producción con frutos muy uniformes hasta el final del ciclo. Esto es posible gracias a que Taray F1* es específica para cosechar en primavera, y, por ello, reúne las condiciones agronómicas más adecuadas para ofrecer el máximo rendimiento en este ciclo. Su planta es vigorosa y abierta, siempre con hojas sanas y muy oscuras, y con uno o dos frutos por nudo, estriados y muy uniformes. Consciente de las necesidades de productores y comercializadores, Nunhems ha materializado con Taray F1* una solución viable y rentable para ambos. Por una parte, ofrece al productor una planta saludable hasta el final del ciclo, porque incorpora resistencias a virus del amarilleo (CYSDV), virus de las venas amarillas (CVYV) y a oídio (ceniza). Por tratarse Taray F1* de una variedad multiresistente, ha demostrado ser menos susceptible a sufrir enfermedades, por lo que es el gran aliado para el productor ecológico. (*). APC concedido y en proceso de solicitud para la inclusión en el EC Common Catalogue of Vegetable Varieties.

En primavera
TARAY F1*
se sale en
resistencias

nunhems®
the global specialist

© Nunhems BV, 2013.
www.nunhems.es

Part of Bayer CropScience

MEJORADORES, TÉCNICOS Y DISTRIBUIDORES DE ALMERÍA DAN SU OPINIÓN

Fitó lanza el melón amarillo Fenicio para completar su gama junto a Malerva e Indálico

■ CIA

Señoras, el líder del mercado en melón amarillo para exportación con sus variedades Indálico y Malerva, que llevan años siendo las más demandadas en este segmento. Sin embargo, siguiendo el plan de mejora varietal en melón, este año se lanza una nueva variedad comercial como Fenicio, que mejora el color amarillo intenso en siembras tempranas.

Como comenta Manuel Fernández, mejorador de melón amarillo, "Fenicio es una nueva variedad para siembras tempranas con la que no necesitamos quitar o pisar las hojas de la planta para que el fruto coja un buen color amarillo. Con Fenicio hemos mejorado el color y el manejo del cultivo y mantenemos la calidad de Indálico, con un calibre ideal, según las exigencias actuales del mercado, muy buena calidad de carne, altos grados brix y buena postcosecha, ideal para exportación".

En este sentido, Miguel Ángel Fernández, técnico comercial de Fitó y responsable del seguimiento de los ensayos de melón, comenta las razones del liderazgo de Fitó en melón amarillo: "Contamos ya con Malerva, que es líder del mercado para trasplantes tardíos de amarillo (del 15 al 20 de febrero hasta final de campaña), ya que aporta muchísimas ventajas a productores y distribuidores frente a

La empresa es líder en melón amarillo para exportación con Indálico y Malerva, que llevan años siendo las variedades más demandadas en este segmento. Fenicio es la novedad este año, que mejora el color amarillo intenso en siembras tempranas



Manuel Fernández
Mejorador de melón de Fitó

"Fenicio es una nueva variedad para siembras tempranas con la que no necesitamos quitar o pisar las hojas de la planta para que el fruto coja un buen color amarillo".



Miguel Ángel Fernández
Técnico comercial de Fitó

"Malerva es líder del mercado para trasplantes tardíos de amarillo, ya que aporta muchísimas ventajas a productores y distribuidores frente a otras variedades".



José María Hernández
Corredor de melón, sandía y pimiento de Almería

"El melón Malerva de Fitó tiene mucha calidad interna con grados brix y Fenicio va a ser una buena variedad para temprano".

otras variedades, como son su precocidad, el altísimo nivel de azúcar, la inmejorable calidad interna y su tamaño medio de la fruta, ideal para el mercado actual. Ahora con Fenicio mejoramos nuestra oferta en temprano (trasplantes de enero y mediados de febrero) y mantenemos Indálico, que también tiene mucha demanda en el mercado".

Por último, también se ha tenido en cuenta la valoración que

hacen los distribuidores de melón de la gama de Fitó para amarillo y la respuesta ha sido positiva. Para José María Hernández, corredor de melón, sandía y pimiento en Almería con muchos años en el mercado, "Malerva es claramente líder del mercado, ya que tiene muchos grados brix y muy buena calidad interna para la exportación. Indálico también es una variedad muy valorada y ahora, por lo que vi la pasada

campana, Fenicio tiene muy buenas perspectivas y va a ser una buena variedad en el segmento de temprano".

TORO Y BAEZAL

Por lo que respecta a la oferta de sandía y pepino para las siembras de invierno, destacan dos variedades de Semillas Fitó. Por un lado, la sandía Toro, que para Miguel Ángel Fernández "es una variedad muy valorada en el seg-

mento de los polinizadores y como sandía para consumo, gracias a su buen sabor, el color rojo intenso y la calidad de la carne y por su buena precocidad y producción".

Por último, en pepino corto para siembras de enero, Fitó cuenta con Baezal, una variedad que destaca por la sanidad de planta, el excelente color del fruto durante todo el ciclo y por su alta producción.

MELÓN Y SANDÍA

Los españoles consumen unos 8 kilos al año de estas dos frutas de verano

■ I. F. G.

Los españoles consumen en torno a ocho kilos de melón y otros tantos de sandía por persona y año. Así lo recoge un estudio realizado por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA), que cifra el consumo de melón, en concreto, en 8,75 ki-

los por persona y año y el de sandía en 7,87 kilos.

Ambos productos representan, asimismo, el 16,3% del total de fruta fresca consumida en los hogares, así como el 10,5% del gasto en esa categoría. De este modo, entre agosto de 2012 y julio de 2013 -período que abarca el estudio-, pese al descenso en un 4,6% en el consumo de me-

lón con respecto a un año antes, lo cierto es que el gasto en su compra creció un 3,8%, debido al aumento de su precio medio.

En el caso de la sandía, sin embargo, tanto su consumo como su gasto se redujeron, en un 9% y un 1,3%, respectivamente. Aún así, sigue siendo la segunda fruta preferida por los españoles cuando llega el calor.



■ Melón y sandía son las frutas más consumidas en verano. /FHALMERIA

PRODUCCIÓN ESTABLE

El precio medio del pepino creció un 25% durante la pasada campaña

Con 0,55 euros el kilo, esta hortaliza marcó su segunda mejor cotización de los últimos seis ejercicios, según la Junta andaluza

■ Isabel Fernández

El precio medio del pepino creció un 25% durante la última campaña, la 2012/2013, hasta los 0,55 euros. De este modo, esta hortaliza marcó el segundo mejor precio medio de las últimas seis campañas; hay que remontarse hasta el ejercicio 2008/2009 para encontrar una cifra parecida, entonces, el pepino almeriense se vendió, de media, a 0,58 euros el kilo, según los datos de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente.

Con estos 0,55 euros el kilo, los agricultores de la provincia dejaron atrás tres campañas en las que su producto apenas había cubierto sus costes de producción, cifrados por COAG Almería en 0,42 euros el kilo en la campaña 2013/2014. De este modo, entre los ejercicios 2009/2010 y 2011/2012, el pepino se había vendido, de media, a 0,45, 0,43 y 0,44 euros, respectivamente.

El precio obtenido hace un año no fue, ni mucho menos, fruto de un descenso de la producción. A diferencia de lo que cabría esperar, la producción de pepino se incrementó, según los datos de la Administración andaluza, un ligero 0,9%, hasta sumar

411.189 toneladas, frente a las 407.354 de un año antes. Ese precio medio, unido al ligero aumento de la producción, hicieron posible que el valor pagado al agricultor se incrementara de forma exponencial, en concreto, un 28,5%, hasta alcanzar los 227 millones de euros. En la campaña 2011/2012, sin embargo, ese valor pagado al agricultor ni siquiera superó la barrera de los 200 millones y, de hecho, se quedó en casi 174 millones de euros.

EN INVIERNO

Según los datos de la Administración andaluza, el pepino almeriense alcanzó su mejor precio medio entre los meses de noviembre y febrero, coincidiendo con el final del otoño y los meses más duros del invierno. En estas fechas, el pepino cultivado en la provincia llegó a alcanzar, en febrero, los 0,81 euros el kilo, de media, mientras que en diciembre y enero repitió con 0,72 euros el kilo.

Estas buenas cifras se explican, sobre todo, por la práctica inexistencia de competencia que tiene el pepino almeriense en los mercados de destino en estas fechas. De hecho, en los meses más crudos del invierno, esta hortaliza y el pepino cultivado en la costa granadina copan los mercados comunitarios, con una cuota superior al 90%. Sin embargo, esta situación de privilegio no se ve reflejada en los precios medios en todas las campañas; la pasada fue una agradable excepción para los agricultores.

Por tipos, el Almería fue, sin lugar a dudas, el que alcanzó un mayor precio medio, por encima de los 0,60 euros el kilo. Tras él se situaron, por este orden, el pepino corto, con una cotización media que superó los 0,50 euros el kilo, y, por último, el pepino francés, que se vendió a 0,41 euros, aproximadamente. Todas estas cifras fueron superiores a las de la campaña precedente.



■ El pepino alcanzó su precio más alto en el mes de febrero de 2013. /IFHALMERÍA



■ La producción apenas creció un 0,9%. /IFHALMERÍA

Baezal,
Máximo color
durante todo el ciclo

fito

www.semillasfito.com

EXPERTOS

El injerto de melón de Semilleros Hermanos Barrera garantiza una planta de calidad

■ Isabel Fernández

La amplia experiencia con la que cuentan en Semilleros Hermanos Barrera en injertos de melón les ha valido para convertirse en toda una referencia para los agricultores. Esta empresa abderitana fue pionera, hace diez años, en utilizar la técnica del injerto para este cultivo. “Fuimos quienes dimos el primer paso y comenzamos a investigar la posibilidad de hacer injertos en melón”, recuerda Antonio Barrera, gerente del semillero, que afirma que, a día de hoy, “somos una referencia” y, de hecho, “nos diferenciamos del resto de semilleros en la calidad del injerto”.

En Semilleros Hermanos Barrera realizan el injerto de melón de una forma muy particular. “Cada planta se cultiva en una maceta individual”, explica el gerente y añade que, de este modo, se consigue que “la planta se críe mejor” y, además, que “el cliente pueda llevarse la de mayor calidad”. Gracias a este particular método de cultivo, en Semilleros Hermanos Barrera “garantizamos al agricultor una planta más uniforme y de mayor calidad”. Antonio Barrera comenta, además, que “somos los únicos que hacemos el injerto de melón en macetas individuales”.

El éxito de este tipo de injerto se ve claramente reflejado en su demanda. Y es que, campaña tras campaña, son muchos los agricultores que se dirigen a este semi-

Este semillero abderitano fue el primero, hace diez años, en aplicar la técnica del injerto a este cultivo. Desde entonces, no han hecho más que aumentar sus pedidos campaña tras campaña y, a día de hoy, son toda una referencia entre los agricultores



■ Vista general del semillero, lleno de plántulas de melón injertadas.

llero desde toda la provincia e incluso desde otras zonas productoras para encargar y comprar sus injertos.

Desde que Semilleros Hermanos Barrera comenzara a realizar injertos de melón, han sido muchos los tipos de esta fruta que se han injertado y con éxito. De este modo, Antonio Barrera comenta que “hemos injertado con éxito melón piel de sapo, Galia y Cantaloup”. Entre las causas de que, hoy por hoy, el injerto en melón sea cada vez más demandando se encuentra el hecho de que esta práctica “garantiza resistencia, seguridad y más producción”. De he-

cho, el injerto otorga a la planta “una tolerancia bastante alta tanto a nematodos como a enfermedades de suelo y hace que puedas desarrollar el cultivo hasta el final sin que el fruto se vea afectado”.

En Semilleros Hermanos Barrera, “hemos perfeccionado la técnica del injerto” y no sólo eso, sino que “siempre estamos investigando”. Además de injertos en melón, también realizan injertos en todos los tipos de sandías y con todas las variedades, así como en pepino.

Por último, Antonio Barrera apunta que, “aunque siempre, una



■ Planta de melón injertada en la que se ve su gran sistema radicular.

vez comenzada la campaña, tenemos disponibilidad de injertos tanto de sandía como de melón, recomendados a los agricultores que

hagan previsiones de siembra con unos dos meses de antelación para variedades específicas que se hacen por encargo”.

MELÓN Y SANDÍA

Los cultivos de primavera reducen su superficie con lucha integrada

■ I. F. G.

Las primeras estimaciones de superficie de cultivo con lucha integrada de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente apuntan a un descenso en el número de hectáreas tanto de melón como de sandía cultivados bajo estos métodos. De este modo, y según las cifras de la Administración andaluza, en el caso de la sandía, su superficie con lucha integrada descenderá en tor-

no a un 5%, pasando de las 2.140 hectáreas de la campaña 2012/2013 a las 2.030 estimadas para el ejercicio en curso.

En el caso del melón, el descenso en el número de hectáreas cultivadas bajo métodos de control biológico se estima en un 3,6%. De este modo, si en la última campaña se cultivaron 2.780 hectáreas de melón con control biológico, en la próxima primavera serán 100 menos, en concreto, 2.680. En cualquier caso, desde la Ad-

ministración autonómica insisten en que estos números son sólo estimaciones y, por tanto, habrá que esperar a que se inicie la siembra para poder dar una cifra definitiva.

De confirmarse estos números, quedará claro que, de momento, los productores de Almería siguen sin apostar por la lucha integrada para estos cultivos, no por su falta de eficacia, sino por la menor rentabilidad que, año tras año, obtienen de melón y sandía.



■ Plantación de sandías en un invernadero del Poniente almeriense. /FHALMERIA

Especial PEPINO 'BLUELEAF'



**Sus resistencias a amarilleo y oídio
'conquistán' al productor**

CONCEPTO REVOLUCIONARIO

Las variedades 'blueleaf' inundan el campo gracias a la gran demanda de los agricultores

Los productores valoran su resistencia a amarilleo, además de la resistencia a oídio de las variedades bajo este concepto

■ Isabel Fernández

Las variedades 'blueleaf' ya inundan el campo, gracias a todos los beneficios que reportan a los agricultores y que han hecho que éstos confíen en ellas. Bajo el concepto 'blueleaf' se engloba una serie de variedades de pepino para todos los ciclos de cultivo, desde las plantaciones más tempranas, en los meses de julio y agosto, hasta las más tardías, ya en el mes de octubre. Estas variedades destacan, sobre todo, por el color azulado de sus hojas, que cumple una doble función: por un lado, reduce los ataques de plagas como mosca blanca y trip, ya que este color les resulta menos atractivo, reduciendo así la transmisión de virus; y, por otro, es señal inequívoca de la mayor actividad fotosintética de la planta, ya que este color azulado significa que cuenta con una mayor cantidad de clorofila y, por tanto, la plantación llega a alcanzar una mayor capacidad de asimilación de la luz para los procesos vitales de la planta.

Tal y como explica José Luis Ruipérez, especialista de cultivo de Pepino de Rijk Zwaan, "estas plantas se defienden mejor de virus y hongos de forma evidente frente a otras variedades". Y ésta es, precisamente, una de las características que más valoran los agricultores, su alta resistencia a virus de las venas amarillas y, sobre todo, a virus del amarilleo. Asimismo, Ruipérez comenta que esa mayor actividad fotosintética se traduce en "una mayor producción en cualquier situación". Se podría decir, incluso, que "las variedades de pepino 'blueleaf' son las más productivas".

Esta mayor producción frente a cualquier situación viene propiciada por "su potente sistema radicular". Un sistema radicular en permanente renovación gracias a la elevada actividad fotosintética de las variedades 'blueleaf'.



■ El color más azulado de sus hojas reduce los ataques de mosca blanca y trip y, con ello, la virosis. /RIJK ZWAAN



■ Las variedades 'blueleaf' garantizan una elevada producción incluso en condiciones adversas. /FHALMERIA

Además de ofrecer una mayor producción frente a otras variedades, los pepinos 'blueleaf' ofrecen un fruto de calidad, incluso bajo condiciones climatológicas adversas. En este sentido, Ruipérez explica que "la planta tiene una hoja más verde, que es más activa y más capaz de asimilar los frecuentes cambios de temperatura y densidad de luz en el exterior del invernadero".

'blueleaf' mejora, asimismo, el equilibrio entre el desarrollo vegetativo de la planta y la producción, retrasando el amarilleo de las hojas y manteniendo el cultivo en condiciones de ofrecer frutos de calidad durante mucho más tiempo. De este modo, el agricultor puede alargar su ciclo productivo y hacerlo sin perder calidad en sus frutos ni siquiera en la recta final de la campaña.

Asimismo, y dentro de la gama 'blueleaf', y junto a las resistencias a virus de las venas amarillas y amarilleo, hay variedades que también incluyen resistencia a oídio. Entre ellas se encuentran Litoral RZ, Manglar RZ y Pradera RZ. Todas ellas son variedades que cuentan con todas las características propias de las variedades 'blueleaf', es decir, el color

azulado de sus hojas, resistencias a virus de las venas amarillas y amarilleo, una gran producción y una potencia radicular tal que propicia que la planta siga produciendo incluso en las condiciones más adversas. A todo esto, añaden la resistencia a oídio o ceniza, algo muy valorado por los agricultores y, de hecho, muchos de ellos reconocen que han abandonado sus variedades de pepino tradicionales, debido, precisamente a sus problemas de oídio.

Este abanico de resistencias que ofrecen las variedades 'blueleaf' trae aparejada una nueva ventaja para los agricultores. Y es que, según afirman muchos de ellos, al reducir los tratamientos en sus cultivos, sobre todo el destinado a acabar con la ceniza, están reduciendo los costes de producción y, además, están ofreciendo a sus cooperativas un género que cumple sobradamente con todos los requerimientos que exige el mercado.

Rijk Zwaan, una vez más, pone toda su investigación al servicio del agricultor, proporcionándole una gama de variedades de pepino que cumplen con todas sus expectativas: producción, calidad y sanidad vegetal.

LOS AGRICULTORES DAN SU OPINIÓN

**FELIPE SÁNCHEZ**

“Las resistencias de Litoral RZ me permiten tratar menos y cumplir así con los mercados”

SATISFECHO. “En los nueve años que llevo cultivando pepino, nunca he visto una variedad como Litoral RZ”. Así lo afirma Felipe Sánchez, quien explica que esto es así debido a “sus resistencias a amarilleo y a oídio”, además de a su alta productividad y calidad de fruto. Con respecto a las resistencias indica que, incluso, “dejé de cultivar Jungla RZ y me pasé a Litoral RZ por el tema del oídio”. Este agricultor explica que, gracias a esas resistencias, “estoy reduciendo los tratamientos” y esto le permite “cumplir con los requerimientos que me exige el mercado”. Sánchez destaca, asimismo, que “Litoral RZ no para de producir” y, de hecho, comenta que, “mientras otros pepinos sacan cuatro o cinco frutos y luego abortan alguno, con Litoral RZ, eso no pasa”.

FRANCISCO MANZANO

“Con Litoral RZ tengo menos problemas de oídio y mildiu y, además, da el mismo fruto en el rebrote que en la caña”

PRODUCTIVIDAD. Francisco Manzano cultiva Litoral RZ después de ver los buenos resultados que esta variedad le dio a un amigo durante la pasada campaña. Según comenta, lo que más le gustó entonces fue “su rebrote, que da frutos iguales que los de la caña”. Asimismo, “me gusta por el tamaño del fruto y porque, en comparación con otros materiales, tiene menos problemas de mildiu, oídio y amarilleo y, además, no te pierdes ni un solo pepino”. Por si todo esto fuese poco, Manzano destaca la productividad de Litoral RZ: “Lo puse el 1 de septiembre y lo tendré hasta primeros de enero, hasta entonces, espero haberle sacado unos 10 u 11 kilos”. Por todo esto, afirma que, ahora mismo, “yo le doy un 10 a Litoral RZ”.

JOSÉ LÓPEZ

“Me decanté por variedades ‘blueleaf’ por su resistencia a oídio y a amarilleo y porque no les afecta el mildiu”

CULTIVO SANO. José López cultiva Litoral RZ “por la fuerza que tiene y por sus resistencias”, ya que “tiene resistencia a oídio, a amarilleo y aguanta mejor el mildiu”. En el caso de esta variedad, según explica, las resistencias no están reñidas con su productividad y, de hecho “en comparación con otras variedades, es más productiva y produce más rápido”. Además, “echa la misma calidad en el rebrote que en la caña, con pepinos que tienen más o menos la misma longitud y que no tienen cuello de botella”. Este agricultor destaca, asimismo, el color más oscuro de la variedad, que “te da la sensación de tener un mejor fruto”.

LOS AGRICULTORES DAN SU OPINIÓN

**MANUEL FUENTES**

“Lo que más me gusta de Litoral RZ es su vigor, su color más oscuro y que se supera con el frío”

BUEN PORTE. Manuel Fuentes cultiva Litoral RZ en un invernadero de doble techo en Punta Entinas. Lo que más le gusta de esta variedad es, según comenta, “en primer lugar, el vigor de la planta, luego, que se supera con el frío y, además, su color más oscuro”. Según este agricultor, lo que diferencia a Litoral RZ de otras variedades es “que aguanta más el amarilleo”, así como “su resistencia al oídio”, además de “su buen comportamiento frente al mildiu”. A todo esto, Fuentes suma el hecho de que Litoral RZ “mantiene una producción homogénea durante todo el ciclo y, de hecho, en la prueba que tuve el año pasado, pude comprobar que llega al final del ciclo con una producción de calidad”. En este sentido, apunta que “tiene un calibre comercial”.

JOSÉ MANUEL MARTÍNEZ

“La resistencia a oídio de Litoral RZ hace que reduzca los gastos en tratamientos para el cultivo”

PROBANDO. José Manuel Martínez está probando en esta campaña Litoral RZ y, de momento, “lo que más me gusta es su resistencia a ceniza y a amarilleo”, algo que, según afirma, “supone un beneficio”, ya que “reduces el número de tratamientos que aplicas”. Esto, cómo no, al final, se traduce en “beneficios para mi bolsillo”. Este agricultor puso su plantación, en semilla, el 4 de octubre y pretende que llegue al mes de abril, entre otras cosas porque “es una planta fuerte y vigorosa, más que las que no cuentan con resistencias”. Asimismo, de esta variedad destaca que “la mata tiene menos vegetación” y, además, “su fruto es muy bueno”.

RAMÓN FERNÁNDEZ

“Yo me he cambiado a Litoral RZ porque no me da problemas de ceniza y, además, tiene un fruto muy bueno”

VENTAJAS. Ramón Fernández se ha decantado en esta campaña por Litoral RZ porque “no me da ceniza” y, de este modo, “ahorro en tratamientos”. En su caso, trasplantó el 17 de octubre y “ya estoy para empezar a recolectar”. Y las expectativas que tiene puestas en este cultivo son muchas. “Ya lo tuve cuando era un número y es una planta muy productiva, a la que le puedes coger la caña íntegra, tiene muy buen rebrote y, además, llega al final del ciclo con frutos de calidad”. Con respecto a los frutos, destaca “su buen color y el acanalado que tienen, además de que son frutos que rellenan muy bien”. Por último, no pasa por alto el color muy oscuro de las hojas de Litoral RZ, así como su “planta abierta”.

PRIMERAS SIEMBRAS

Crisel apuesta este año casi en su totalidad por el injerto de púa

Es una técnica que, una vez que sella la cicatriz, es mucho más fuerte de raíz y más vigorosa, dando a la planta una mayor calidad

■ Elena Sánchez

Crisel Semilleros ya está comenzado a trabajar en la campaña de melón y sandía, con el objetivo de que todo salga según las demandas de los agricultores y con la seguridad de que la planta va a ser de calidad una vez que llegue a su invernadero de destino. De hecho, a día de hoy, en Crisel ya “tenemos las primeras partidas sembradas y hemos comenzado a trabajar con los agricultores para ver cuál es la idea que se han marcado para la campaña de primavera”, comenta Juan Díaz, técnico de Crisel Semilleros. En cuanto a las previsiones para este nuevo año, Díaz explica que “aunque aún es pronto para saberlo, yo creo que las siembras de melón y sandía van a ir por el mismo camino que el ejercicio pasado, e incluso puede que haya algo más de plantas, pero nada es seguro todavía. Eso sí, tenemos la confianza de que sea un año normal, aunque sí es verdad que estamos viendo cierto miedo entre los agricultores a causa del virus Nueva Delhi, que está provocando dudas entre los productores a la hora de decidirse por una siembra u otra”. Al respecto, Juan Díaz adelanta que “nosotros ya estamos trabajando en este aspecto y para

evitar problemas con este virus contamos con unos invernaderos herméticamente cerrados y con personal perfectamente cualificado para realizar su trabajo”.

En cuanto a fechas de siembra se refiere, el técnico de Crisel Semilleros explica que “creemos que la campaña va a ir más o menos igual que años anteriores, aunque sí puede que se adelante algo, ya que al haber hecho, hasta hace poco, tanto calor, los cultivos de otoño se han ido bastante rápido y de ahí a que se produzca un posible adelanto de las plantaciones”.

INJERTOS

En Crisel Semilleros, toda la sandía va injertada, mientras que solo una parte del melón se trabaja con la técnica del injerto. En este sentido, Juan Díaz indica que “en nuestro semillero trabajamos con dos tipos de injerto, el de púa y el de aproximación, aunque este año tenemos el objetivo de trabajar prácticamente al cien por cien con el injerto de púa. Éste es un injerto muy parecido al de tomate, aunque con la diferencia de que el de púa no tiene raíz, no tiene base radicular porque la cortas y lo que hace es generar nuevas raíces en la calabaza. Así este injerto, con su raíz nueva, tiene mucha más fuerza y es más vigorosa, logrando una planta más fuerte y de mayor calidad”. Por su parte, el injerto de aproximación es una técnica que “tiene más trabajo y más posibilidades de tener enfermedades, ya que como tienes que separarlo del patrón y

cortarlo, siempre hay más posibilidades de que entren nuevas enfermedades”. Años anteriores “hemos trabajado con un porcentaje alto de injerto de púa, pero en esta campaña nos vemos ya con la suficiente confianza y seguridad para trabajar con el de púa, puesto que contamos con muy buenas instalaciones de cámaras y maquinaria y con un personal bastante cualificado”.



■ Juan Díaz, técnico de Crisel Semilleros. /FHALMERÍA



■ Interior de las instalaciones de Crisel Semilleros. /FHALMERÍA



CRISEL SEMILLEROS

PRODUCCIÓN DE PLANTAS HORTÍCOLAS Y ORNAMENTALES

950 603 305

ESPECIALISTAS EN INJERTOS DE SANDÍA, MELÓN Y PEPINO




**Salida de Autovia 420 Nº 53,
04745 - Venta de Viso, La Mojonera
(Almería)**

WWW.CRISEL.ES

RIJK ZWAAN

Tigrinho RZ, nueva sandía rayada que actúa como gran polinizador de las triploides negras

Es una variedad de buenas características comerciales que puede incrementar la producción en sandías triploides

■ Elena Sánchez

La casa de semillas Rijk Zwaan está inmersa en la campaña de primavera en la que presenta su nueva variedad Tigrinho RZ, una sandía rayada que actúa como gran polinizador de las triploides negras. De hecho, Manuel Correa, especialista de cultivo de Sandía de Rijk Zwaan, comenta que “durante este año se ha podido comprobar que donde estaba plantada Tigrinho RZ había un mejor cuaje de las sandías triploides, además de que también tiene la ventaja de que su maduración es coincidente con las triploides”. Igualmente, indica que Tigrinho RZ es una variedad que va muy bien “tanto en invernadero como al aire libre”.

Asimismo, Manuel Correa explica que esta variedad de sandía rayada y de formato pequeño, ya que ronda los 3-4 kilogramos, tiene muy buena calidad interna con micro semillas. Además, una de las características más destacadas que presenta Tigrinho RZ es que cuenta con una planta con buena cobertura de hoja y cuaje uniforme.

SANDISSIMA®

Esta variedad de sandía rayada forma parte de Sandissima®, el nuevo concepto de sandía pequeña de la casa de semillas Rijk Zwaan que goza de una excelente calidad y de un gran sabor. De hecho, según explica Manuel Correa, “este nuevo concepto engloba una serie de características que son primordiales para este tipo de sandías y que son los altos grados brix y su carne, jugosa y consistente, que no tiene fibras que sean molestas al masticar”. El objetivo de Sandissima® es lograr un fruto que “sea fácil de manejar para el consumidor y que se adapte a las nuevas necesidades de consumo”, finaliza el especialista de cultivo de sandía, Manuel Correa.



■ Tigrinho RZ es una variedad que va muy bien tanto al aire libre como en invernadero, además de que actúa como gran polinizador de las triploides negras. /RIJK ZWAAN



■ Tigrinho RZ polinizando a Titania RZ. /RIJK ZWAAN



■ Tigrinho RZ tiene buena cobertura de hoja /RIJK ZWAAN



■ El cuaje de la planta es muy uniforme. /RIJK ZWAAN

Rijk Zwaan amplía su catálogo con el 62-107 RZ y el 62-104 RZ

Existen otras dos variedades más dentro del concepto Sandissima® que ha elaborado la casa de semillas Rijk Zwaan de cara a la nueva campaña de primavera. Así, se encuentran el número 62-107 RZ y el 62-104 RZ, ambas de piel lisa oscura para poder polinizar a las tipo rayada. En el caso de la primera de las variedades se trata de un material que “ya está bastante avanzado porque es una sandía muy buena”. Su peso es de 3-4 kilos y es mucho más fácil de vender porque “puede sustituir a los polinizadores que existen hoy en día”. En cuanto a la variedad 62-104 RZ, la única diferencia que tiene con la anterior es su peso, ya que ésta ronda entre los 2 y los 3 kilos. Ambas variedades son paralelas en producción y buenas a la hora de comer.

APUESTA DE RIJK ZWAAN PARA PRIMAVERA

Titania RZ, alta productividad incluso en plantaciones tempranas bajo invernadero

Esta sandía triploide negra se caracteriza por su buen cuaje en trasplantes tempranos y su tamaño uniforme

■ Elena Sánchez

La casa de semillas Rijk Zwaan sigue apostando por la innovación y el desarrollo comercializando, a partir de la presente campaña, su nueva variedad de sandía triploide negra Titania RZ, una fruta que tiene la particularidad de que “conserva el buen sabor de la sandía negra tradicional y aporta al mercado una variedad muy uniforme en tamaño, 7 kilos aproximadamente”, según comenta el especialista de cultivo de Sandía de Rijk Zwaan, Manuel Correa.



■ Plantación de Titania RZ /FHALMERIA

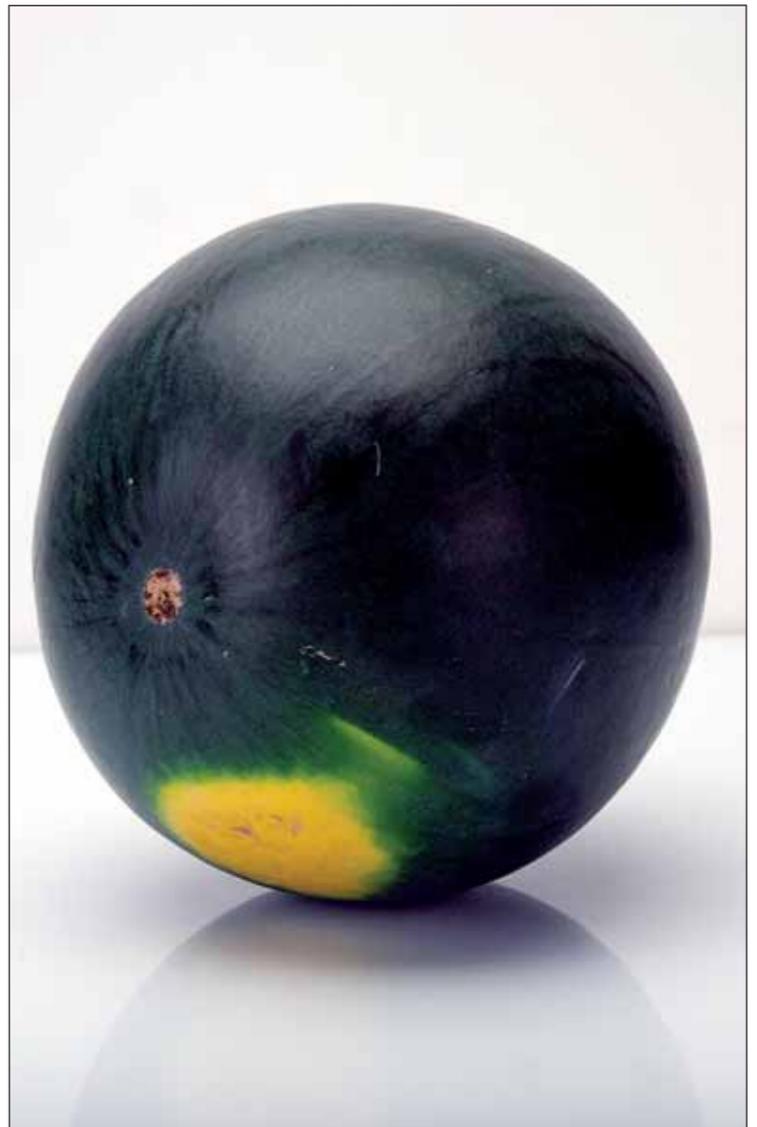
De hecho, también señala que Titania RZ destaca por “su forma esférica, de color externo oscuro y brillante, así como por su interior rojo intenso, haciéndola más atractiva para el consumidor. Igualmente, entre las peculiaridades físicas que tiene esta sandía también destaca su pequeño cierre pistilar, algo que a la hora de su comercialización se tiene

muy en cuenta por parte de los mercados”.

PRODUCCIÓN

Dentro de sus aspectos más destacados, el especialista de cultivo de Sandía de Rijk Zwaan también resalta la alta productividad que tiene Titania RZ “incluso en plantaciones tempranas en invernadero, en comparación con otras sandías triploides de piel oscura”.

Las fechas de transplante de Titania RZ están establecidas entre diciembre y marzo, en invernadero, y a partir del mes de marzo al aire libre, adaptándose muy bien a las plantaciones tardías en campo abierto. Finalmente, Manuel Correa argumenta que esta sandía está destinada, sobre todo, “al mercado nacional, aunque también se comercializa fuera de nuestras fronteras”.



■ Titania RZ se caracteriza por tener un pequeño cierre pistilar. /FHALMERIA

Titania RZ

DOBLE APTITUD

Sharing a healthy future

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



ENTREVISTA

JUAN SASTRE ■■■ CROP SALES MANAGER DE SANDÍA DE NUNHEMS PARA EUROPA Y ORIENTE MEDIO

“Sabemos que el consumidor valora más el sabor y la textura que el aspecto externo de la sandía”

En este sentido, las nuevas variedades con alto sabor de Nunhems han favorecido un aumento del consumo de esta fruta en Europa

■ CIA

La sandía es una prioridad y un mercado estratégico para Nunhems. Desde que en 2008 actualizara su estrategia global en sandía, la compañía ha demostrado conocer muy bien al consumidor. Tanto es así, que Nunhems ha conseguido en estos años aumentar significativamente su presencia en los mercados europeos gracias al desarrollo de nuevas variedades en las que la textura y el sabor son los rasgos predominantes. Los equipos especializados de sandía en Nunhems ya trabajan en frutos especialmente adaptados a la cuarta gama para hacer realidad el consumo de esta saludable fruta más allá de los meses de verano.

Pregunta.- ¿En qué basa el consumidor de sandía su decisión de compra?

Respuesta.- Sin lugar a dudas, el sabor es el principal decisor para los consumidores. Nuestra experiencia nos ha demostrado que la calidad organoléptica es mucho más importante que el color externo.

P.- ¿Puede decirse entonces que la calidad incrementa el consumo?

R.- Efectivamente, hay una relación directa entre calidad e incremento del consumo de sandía. Las nuevas variedades con alto sabor que Nunhems tiene en catálogo han favorecido un incremento del consumo de sandía tanto en España como en el resto de Europa. Es decir, en zonas donde casi no se compraba esta fruta, hemos creado el hábito de consumo en sandía negra sin semilla, por ejemplo. De algún modo, gracias a nuestra información de mercado y a nuestra capacidad de innovación continua, hemos marcado un precedente, porque nadie hasta ahora había conseguido atraer la atención del consumidor como nosotros.



■ Juan Sastre, Crop Sales Manager de Sandía de Nunhems para Europa y Oriente Medio.

P.- ¿Qué países lideran el consumo europeo de sandía?

R.- En general, el consumo de sandía tiene un incremento continuo en el mercado europeo. El aumento de la calidad ha provocado un crecimiento significativo en países escandinavos, aunque Francia y Alemania lideran la tendencia al alza. Mención especial merece España, un país donde la sandía es muy popular y cuyo consumo se ha incrementado un 20% en los últimos años, que viene a ser 2 kg más en el consumo per cápita, según nuestras fuentes.

P.- ¿Cuáles han sido hasta ahora las prioridades de Nunhems para su innovación en sandía?

R.- En 2008, tras el congreso internacional de sandía que se celebró en Valencia (España), diseñamos una estrategia global dirigida a incrementar el consumo de sandía en países productores y, al mismo tiempo, crear el há-

bito de consumo en países donde esta fruta no es popular. En estos años, hemos realizado un intenso trabajo para ofrecer al mercado sandías con nuevas texturas, más dulces y sabrosas, y con un aspecto exterior muy atractivo. Hemos conseguido nuevas variedades que complementan el mercado y que, además, son más rentables para el agricultor.

P.- ¿Sólo con calidad se fideliza al consumidor?

R.- El consumidor busca la referencia de una marca que le genere confianza. Por eso, importa más posicionar marcas que se asocien a mucha calidad, porque el objetivo ya no es conseguir un gran volumen de venta. De ahí que Nunhems realice su trabajo de innovación en estrecha colaboración con los productores, apoyando la creación de nuevas marcas y dando soporte a las actuales. Del mismo modo, trabajamos con la cadena comercial,

porque sabemos en todo momento lo que la distribución está buscando para fidelizar a sus clientes.

P.- ¿Qué retos se propone Nunhems para el mercado español?

R.- Para nosotros es muy importante mejorar aún más la calidad gustativa en toda la gama de sandía, tanto en lo referente a sandía sin semilla como las nuevas variedades con micro semilla de calibres pequeños, aportando nuevos desarrollos en el segmento de conveniencia, como es nuestra variedad Premium F1. Por otra parte, las grandes cadenas de distribución requieren calibres más medianos sin perder calidad gustativa y no nos podemos olvidar de la importancia de cuidar los calibres grandes, que se defienden muy bien en la frutería tradicional.

P.- ¿Y qué expectativas tienen en el mercado italiano?

R.- Nuestro gran reto es demostrar al consumidor italiano que la sandía sin semillas es tanto o más sabrosa como la que tiene semillas, con una mejor conservación y una textura de carne más apetecible. Hemos de superar los hábitos de consumo tradicionales en Italia, donde hasta el momento la sandía rayada con semilla copa el 90% del mercado. Esto tiene mucho que ver con lo que sucede en el resto de Europa, ya que la tradición cultural y la edad del consumidor influyen mucho. Por ejemplo, hemos confirmado que la sandía con semillas es preferida por consumidores de más de 40 años, mientras que las variedades sin semillas se demandan a cualquier edad.

P.- Desde el punto de vista de la innovación, ¿en qué novedades se trabaja ya en Nunhems?

R.- Nuestra prioridad en este momento es concluir la investigación en nuevas líneas de desarrollo que ofrezcan sandías con pulpa más firme, especialmente adaptadas a su uso en cuarta gama (procesado) y para su venta al corte. Sabemos que el futuro pasa por desestacionar el consumo de sandía y estamos preparados para dar respuesta a estas nuevas necesidades, porque nos anticipamos a la demanda del mercado.

P.- ¿En qué benefician al productor los nuevos hábitos de consumo?

R.- Hemos comprobado que el consumidor de sandía es capaz de pagar más cuando se le garantiza la calidad, por ello los productores especialistas están ampliando su gama para cubrir los diferentes segmentos de mercado, incrementando su oferta y consiguiendo mayor rentabilidad. Los intereses del productor están siempre muy presentes en nuestro trabajo. Nuestro objetivo es ofrecer variedades estables adaptadas a las diferentes fechas de siembra y zonas de producción. Innovamos en material genético para poner al alcance del productor variedades con un estándar de calidad superior que le ayuden a mejorar su rentabilidad.

POR TERCER AÑO CONSECUTIVO

Las exportaciones de pepino de la provincia facturaron un 11% más la pasada campaña

Alemania se convirtió, un año más, en el mayor comprador de este producto y, de hecho, se hizo con el 44% del total exportado

■ Isabel Fernández

Las exportaciones almerienses de pepino facturaron un 11,42% más durante la pasada campaña en relación al ejercicio 2011/2012. Así lo recoge la ficha de producto elaborada por la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, que cifra en 302,9 millones de euros el valor de las exportaciones de pepino en el citado período frente a los 271,8 millones de euros de 2011/2012. Con esta cifra, el pepino incrementó su facturación en el exterior por tercer ejercicio consecutivo.



■ El volumen creció un 7%. /FHALMERIA

Esta facturación cobra aún un mayor valor si se tiene en cuenta que fue fruto de la venta de 340.597 toneladas de género, un 7,45% menos que un año antes. De este modo, el pepino rompía la tendencia de dos campañas consecutivas en las que el volumen de sus exportaciones se había incrementado. Los mejores meses para la exportación de pepino fue-

ron noviembre, diciembre y enero. Y es que no se puede pasar por alto que la provincia, junto con Granada, llega a alcanzar una cuota de mercado de casi el 90% en Europa durante los meses más fríos.

Por tipos, y como cabría esperar, el pepino Almería fue el más comercializado fuera de las fronteras nacionales y, de hecho, representó el 86% del total, mientras que el pepino corto supuso un 8% de la ventas en el exterior y el francés apenas el 6%.

Por último, y en lo que respecta a los mercados de destino de este género, Alemania absorbió el 44% del total del pepino exportado por Almería durante la pasada campaña. Tras el país germano se situaron, a gran distancia, Países Bajos y Reino Unido, con un 11% del total.



■ El pepino Almería, líder indiscutible en el exterior. /FHALMERIA



© Nunhems BV, 2013.



Mucho más de lo que esperas, ahora en tus manos

En Nunhems, trabajamos estrechamente con cada nivel de la cadena de distribución con el fin de entender sus necesidades y anticiparnos a las demandas del mercado.

Tras reforzar nuestra posición de liderazgo en el cultivo de la sandía, te ofrecemos más especialidad, más innovación, más variedades.

A tu disposición para ofrecerte **más de lo que esperas.**

Teléfono de Atención al Cliente: 900 40 50 40

GRAN EXPERIENCIA

Semilleros Laimund, una apuesta segura en todo tipo de injertos para la primavera

La empresa injerta sandía desde finales de los años '80, garantizando siempre la máxima calidad y un plazo de entrega óptimo

■ Rafa Villegas

La experiencia es un grado y Semilleros Laimund ha logrado, por méritos propios, ganarse la confianza de los agricultores almerienses con productos como sus injertos de melón y sandía, de cara a la primavera.

Los primeros injertos de sandía, como ha explicado Paco Molina, técnico de Semilleros Laimund, comenzaron a realizarlos “en el año 1988” por lo que, una vez más, Laimund fue de las primeras empresas en ofrecer una novedad al productor. La técnica que utilizaban era la de aproximación, si bien en la actualidad la han cambiado por el injerto de empalme lateral.

Con el injerto de empalme lateral, según ha explicado Molina, “se logra una serie de ventajas, tales como un ahorro de mano de obra, ya que no hay que cortar ni la cabeza a la calabaza ni el pie a la sandía, un mayor aprovechamiento de las plantas y un mejor prendimiento”.

La técnica de injerto de empalme lateral la utilizan ya en Semilleros Laimund para tres cucurbitáceas muy importantes, como son el pepino, el melón y la sandía.

La campaña pasada, Semilleros Laimund produjo entre 700.000 y 800.000 injertos de sandía, en torno a las cifras del ejercicio agrícola anterior, pese a que la tendencia de los agricultores últimamente es de alargar el ciclo inicial lo máximo posible y no recurrir a un segundo cultivo.

Los entre 700.000 y 800.000 injertos de sandía que realizó Semilleros Laimund durante la pasada campaña 2012-2013 suponen una cifra muy elevada, sobre todo si se tiene en cuenta que la totalidad se quedó en la provincia y zonas limítrofes.

Los primeros pedidos de sandía injertada ya los están recibiendo en Semilleros Laimund, si bien Paco Molina ha explica-



■ Primer plano del injerto de empalme lateral en sandía. /FHALMERIA



■ Sandía injertada con el método de empalme lateral en Laimund. /FHALMERIA

do que “hace ya entre cuatro y cinco campañas que se ha producido un descenso del número de agricultores que demanda este producto para trasplantes tempranos, en el mes de diciembre”.

Molina ha asegurado que los pedidos que recibieron en las semanas del 11 al 17 y del 18 al 24 de noviembre se trasplantarán entre la segunda y la tercera semana del mes de enero.

Ya en la recta final del mes de noviembre, Semilleros Laimund comienza a recibir pedidos prácticamente a diario, por lo que hace valer su gran experiencia para garantizar, climatología mediante, los plazos de entrega.

Molina ha asegurado que cual-

quier agricultor de la provincia que desee plantar melón o sandía la tendrá garantizada en Semilleros Laimund, siempre teniendo en cuenta, como no podía ser de otra manera, que la sandía injertada requiere, a fecha de finales de noviembre, 55 días para poder ser trasplantada en el invernadero. Menos tiempo es necesario para disponer del melón en la finca invernada, concretamente 45.

Que el injerto se retrase o se adelante, algo que, como mucho, ocurre una semana, depende prácticamente de la climatología. Y es que, como bien ha explicado Molina, “si diciembre se presenta como un mes con temperaturas elevadas es obvio que

la sandía o el melón injertados van a desarrollarse completamente en menor tiempo que si las temperaturas son bajas y predominan los días nublados, que provocan justo el efecto contrario”.

Lo importante es que Semilleros Laimund siempre está en permanente contacto con sus clientes que, como además son de la zona, están al tanto del crecimiento de sus plantas durante todo el proceso existente hasta el trasplante en sus invernaderos.

Para realizar los injertos, la empresa con sede en El Ejido cuenta con la última tecnología en sus cinco cámaras de prendimiento, que son imprescindibles con este

tipo de injerto, el de empalme lateral, ya que, como ha explicado Paco Molina, “al cortarle las raíces se hace más necesario controlar la luz y la humedad.

Durante el período de injertos de melón y sandía, Semilleros Laimund emplea a entre 35 y 40 personas, cifra que, como viene siendo habitual, se duplica, pasando incluso de los cien, durante el período estival. Es entonces cuando se produce el mayor número de pedidos de planta, en ese caso de cara al principio de la campaña hortofrutícola en la provincia.

Este año es más complicado realizar previsiones sobre la campaña de primavera. El miedo del agricultor a la virulencia del virus ToLCNDV y la mala campaña de tomate y pimiento hacen más complicado prever la superficie que se cultivará.

Los precios de las subastas de las hortalizas en tu iphone, android y tablet



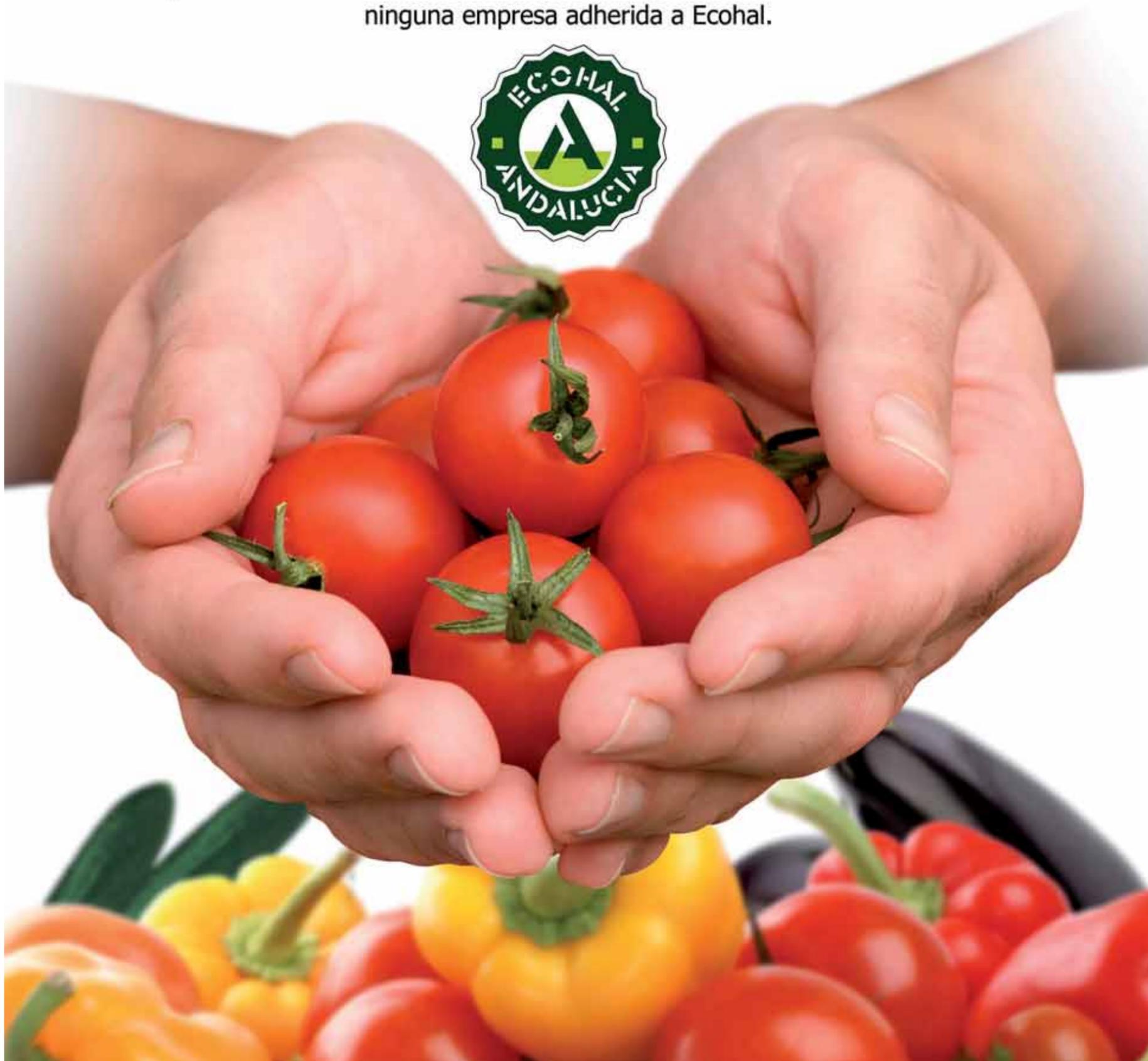
En octubre disponible en las plataformas habituales de aplicaciones para **iOS** y **Android**

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.



ASÍ FUE FRUIT ATTRACTION 2013



UNA FERIA CON SABOR MUY ALMERIENSE

ASÍ FUE FRUIT ATTRACTION 2013

Almería volvió a mostrar su poderío como mayor exportadora nacional



■ El ministro de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Miguel Arias Cañete, fue el encargado de inaugurar la quinta edición del evento. Durante el acto, estuvo acompañado por los alcaldes de Roquetas de Mar y El Ejido, entre otros. /FHALMERIA



■ Los productos de Almería quisieron estar presentes desde el primer momento y, de hecho, Fruit Attraction fue el lugar elegido por la Diputación Provincial para poner en marcha su campaña de promoción de las 'delicatessen' de la provincia. /FHALMERIA

En torno a medio centenar de empresas de la provincia se congregó, un año más, en una nueva edición de Fruit Attraction, cita ya ineludible de las comercializadoras locales. Muchas de las empresas participantes acudieron con stand propio, bien dentro del espacio de la Junta de Andalucía o bien en un lugar aparte; asimismo, otras muchas comercializadoras, si bien es cierto que no contaron con expositor, sí que desplazaron a gran parte de su personal a IFEMA. Y es que Fruit Attraction supone, sin duda, el mejor marco para establecer contactos comerciales y reunirse con los clientes habituales justo al inicio de la campaña, lo que permite, de este modo, planificar todo un ejercicio agrícola.

Pero Fruit Attraction, además de un importante marco para mantener encuentros de trabajo, es, para muchos, el lugar ideal para presentar una imagen renovada o dar a conocer sus novedades en semillas, productos o marcas de cara a la campaña que acaba de comenzar.

La feria, también en su quinta edición, albergó diversas jornadas profesionales, como fueron las dedicadas a la fruta de hueso o las destinadas a analizar el presente, pero sobre todo el futuro, de la IV gama en España.

Gracias a todos estos ingredientes, Fruit Attraction 2013 logró batir todos los récords, con más de 600 empresas expositoras que ocuparon una superficie de más de 21.000 metros cuadrados.



■ Jerónimo Pérez Parra, nuevo secretario general de Agricultura y Alimentación, tampoco quiso faltar a la 'puesta de largo' de Almería en la feria. /FHALMERIA



■ COAG aprovechó la inauguración del evento para hacer llegar a la consejera de Agricultura, Elena Víboras, y al ministro Arias Cañete un documento reivindicativo sobre la PAC. /FHALMERIA



■ Nadie se pudo resistir, ni siquiera el ministro de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, a los encantos de los productos de Almería, en este caso, de su tomate. /FHALMERIA

ASÍ FUE FRUIT ATTRACTION 2013



■ Los pabellones del IFEMA que albergaron Fruit Attraction, el pasado mes de octubre, estuvieron muy concurridos durante las tres jornadas de duración de la feria. /FHALMERIA



■ La IV Gama de Primaflor tuvo, como ya viene siendo habitual, una muy buena acogida por parte de los visitantes de la última cita con la feria agrícola más importante de España, Fruit Attraction. /FHALMERIA



■ La comercializadora ejidense Ejidomar también estuvo presente en la cita anual con Fruit Attraction, donde pudo encontrarse con sus clientes y entablar posibles nuevas relaciones comerciales. /FHALMERIA

SEMILLAS

Fruit Attraction avala la contribución activa de Nunhems en la generación de valor para toda la cadena alimentaria

■ CIA

Con el mensaje 'Tenemos madera de innovación', la participación de Nunhems en la última edición de Fruit Attraction ha destacado por el reconocimiento unánime de los visitantes profesionales a la metodología de trabajo de la compañía, dirigida a generar valor en todos los eslabones de la cadena alimentaria y contribuir a hacerla más eficiente. Innovación continua y capacidad de anticipación a las demandas de productores y distribuidores son las principales herramientas con las que Nunhems trabaja para ofrecer nuevas variedades que facilitan cultivos más sostenibles y que benefician a todos los agentes del sector agroalimentario.

Nunhems ha demostrado en Fruit Attraction la relación directa de sus innovaciones con las buenas prácticas agronómicas y la eficiencia en la ca-

dena de suministro, para lograr finalmente el tan deseado objetivo de generar satisfacción en el consumidor. Todo ello, con una continua apuesta por variedades con calidad y sabor, que incentivan el consumo y fidelizan al cliente. "En el ADN de Nunhems está firmemente insertado el gen de la innovación, por eso el espíritu de nuestro trabajo es aportar al mercado nuevos productos, ideas y soluciones para toda la cadena, desde el agricultor al consumidor. Lo hemos demostrado en Fruit Attraction con una exposición de nuestros "logros históricos", productos realmente novedosos que a lo largo de estos años hemos puesto en el mercado, pero esto no acaba aquí, continuamos priorizando la inversión en investigación para seguir siendo un referente en la creación de nuevas ideas que satisfagan a todos los eslabones de la cadena", explica Francisco Solera, Crop Sales Manager de Melón para Euro-

pa y Oriente Medio de Nunhems.

RESULTADOS MEDIBLES

Los productores que han visitado el stand de Nunhems en Fruit Attraction han comprobado que la innovación en semillas se traduce en resultados medibles en la explotación, ya que mejorar una variedad para que se adapte perfectamente a las condiciones locales de cultivo permite reducir los costes de producción, reducir mermas por plagas y enfermedades y obtener frutos de primera calidad comercial que se cotizan mejor.

Por otra parte, distribuidores y comercializadores han conocido a fondo, de la mano de los técnicos especialistas de venta de cada uno de los cultivos, las ventajas que las variedades de Nunhems ofrecen para hacer más eficiente la logística, así como para aumentar la rentabilidad, tanto para venta en fresco como para los productos procesados. En este



■ El stand de Nunhems fue uno de los más concurridos de la feria. /FHALMERIA

sentido, frutas y verduras con mayor vida útil y mejor comportamiento poscosecha permiten el acceso a mercados lejanos, aportan más durabilidad

a los preparados de cuarta gama sin pérdida de sabor ni frescura y contribuyen a evitar el desperdicio de alimentos.

ASÍ FUE FRUIT ATTRACTION 2013



■ Agroponiente y Vegacañada, que forman parte del mismo grupo empresarial, destacaron por tener uno de los espacios expositores con más reuniones y actividades durante toda la feria. /FHALMERIA



■ El ganador de la primera edición del concurso Master Chef de TVE, Juanma, visitó buena parte de los stands almerienses en Fruit Attraction, en este caso posa con Antonio López, de Coprohñijar. /FHALMERIA



■ La consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, Elena Víboras, departió con varios empresarios agrícolas de la provincia, en este caso con Rosa Belmonte, gerente de Agrupalmería. /FHALMERIA



■ La empresa pulpilena Primaflor, potencia de primer orden en la comercialización de lechuga, contó con un superhéroe, con el que posa nuestra comercial, Caterina Pak. /FHALMERIA



■ El espacio expositor de CASI destacó, como siempre, por su estética, además de por los numerosos clientes que se fueron dando cita en él los tres días de duración de la feria madrileña. /FHALMERIA

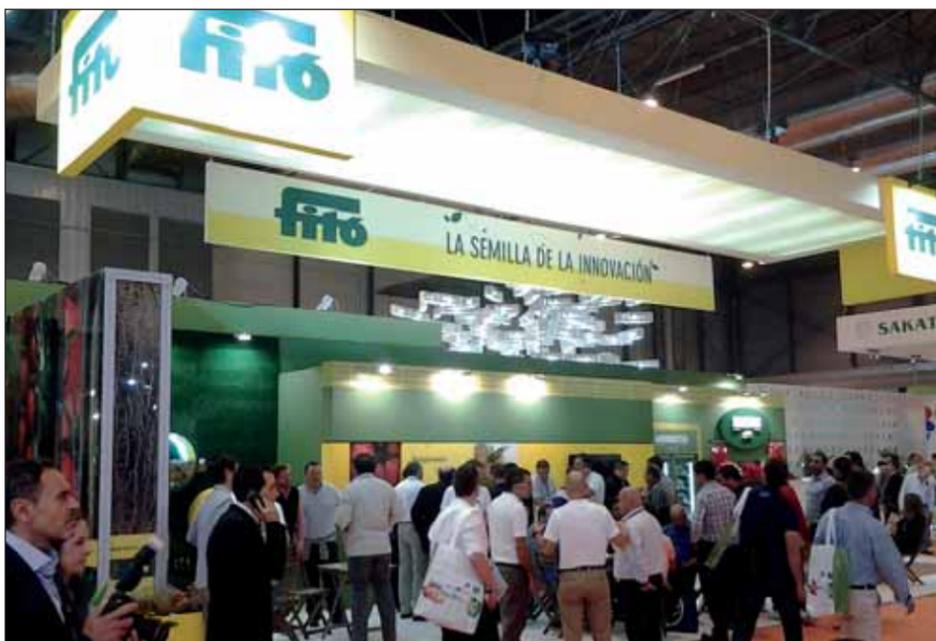
ASÍ FUE FRUIT ATTRACTION 2013



■ La casa de semillas Rijk Zwaan contó con un gran stand donde mostró sus principales productos puestos a disposición del sector. /FHALMERIA



■ Salanova® es la variedad de lechuga que ofrece Rijk Zwaan a sus clientes, un producto que tiene una gran acogida dentro del sector hortícola. /FHALMERIA



■ El stand de Semillas Fitó fue un ir y venir constante de profesionales del sector que se acercaban para conocer las últimas novedades de la entidad. /FHALMERIA



■ Nunhems aprovechó Fruit Attraction para mostrar los resultados de sus últimos proyectos de investigación, así como también presentó las novedades que tienen en productos. /FHALMERIA

BALANCE DE PARTICIPACIÓN

SEIPASA consolida su presencia en Fruit Attraction batiendo cifras de negocio

La presentación del nuevo Sistema global R-Free® en Fruit Attraction 2013 ha supuesto la consolidación definitiva de la empresa en este certamen. Durante los tres días de feria, no sólo han visitado el stand de Seipasa sus clientes habituales, sino que se han hecho multitud de nuevos contactos y se han alcanzado “destacadas cifras de negocios”. Así lo ha confirmado el CEO de Seipasa, Pedro Peleato, quien asegura que el creciente éxito de este evento demuestra que “la agricultura en España tiene presente y futuro, y es un referente a nivel internacional”.

No hay duda que el mensaje de Seipasa en esta nueva edición de Fruit Attraction 2013 ha calado hondo. “Frente a otras empresas

del sector que aseguran producir extractos naturales, Seipasa fabrica biopesticidas con ingredientes activos reconocidos, declarados y registrados, a partir del Sistema Global R-Free®. Esto es lo que nos diferencia: ofrecemos una tecnología natural que abarca todas las fases de nuestro proceso de producción y garantiza la efectividad de los tratamientos”. Así lo resume el director comercial de Seipasa, Vicente Iñiguez, como respuesta a las novedades que la empresa ha presentado en esta nueva edición.

Desde la empresa muestran su satisfacción por los resultados obtenidos en la feria. “Consideramos que Fruit Attraction es un excelente punto de encuentro para todo

el sector, no sólo el productor, sino también las industrias auxiliares como nosotros”. En este sentido, consideran fundamental que los países del sur de Europa reivindicquen sus propios espacios, como este certamen “que cada vez cuenta con mayor repercusión internacional, y donde damos a conocer, entre otros, la tecnología puntera que estamos desarrollando y que ya exportamos a multitud de países”.

En esta ocasión, y como novedad, Seipasa ha impartido sus propias jornadas técnicas, dentro del Foro Innova de Fruit Attraction, bajo el título ‘Nuevos biopesticidas, presente y futuro’. En las mismas, directores técnicos y comerciales de la empresa estuvieron acom-



■ Stand de SEIPASA en la última edición de Fruit Attraction. /FHALMERIA

pañados por investigadores del Centro de Biotecnología Genómica de las Plantas de la Universidad Politécnica de Madrid, con los que están llevando a cabo un importante proyecto de investigación y desarrollo. “Estos encuentros y la enorme repercusión que han tenido, son reflejo del peso que Seipasa ha logrado como referente para muchos productores e incluso dentro de la misma industria de producción de biopesticidas”. Otra de las conferencias en las que ha participado ha sido

la presentación del proyecto Life+ para la ‘Producción de Fruta de Hueso sin Residuos’, que ha realizado la Universidad de Zaragoza junto con la consultora agrícola Zerya. De hecho, una de las novedades este año era su participación en este proyecto europeo, en el que el trabajo del equipo de Seipasa se centra en la aplicación de su Sistema global R-Free® durante la fase de producción, que ya se está llevando a cabo en diversas fincas del norte de España.

ASÍ FUE FRUIT ATTRACTION 2013

EL EQUIPO HUMANO DE SEMILLEROS EL PLANTEL SE DESPLAZÓ A LA FERIA PARA PLANIFICAR LA CAMPAÑA DE SANDÍA CON SUS CLIENTES

El pasado 16 de octubre, por primera vez, parte del equipo comercial de Semilleros El Plantal se desplazó hasta Madrid para empezar a planificar la campaña de sandía con sus clientes de Sevilla, Córdoba, Granada y Portugal; y cómo no, para empezar a establecer las relaciones comerciales con las principales comercializadoras y productoras de la provincia. Según Manuel Escudero, director general de la empresa, "la experiencia ha sido muy positiva y piensan repetir el próximo año".



Juan Manuel Sánchez, ganador de Master Chef, realizó un showcooking en el stand de Syngenta, mediante la elaboración de una serie de platos exquisitos. /FHALMERIA



Mucho movimiento el que se pudo ver en el stand de Nunhems, donde se pudo hablar de cómo se encuentra el sector hortofrutícola actualmente. /FHALMERIA



Los trabajadores de Rijk Zwaan estuvieron atendiendo a todo aquel que se acercaba hasta su stand para intercambiar opiniones acerca de sus productos. /FHALMERIA



La sandía fue uno de los productos que se mostraron en el espacio de la casa de semillas Rijk Zwaan. /FHALMERIA



Diferentes variedades de pimiento, melón, tomate o pepino se expusieron durante los tres días de feria con el fin de dar a conocer sus principales características. /FHALMERIA



El stand de Syngenta, uno de los más concurridos en la feria, como cada año, y un punto de encuentro para los profesionales del sector. /FHALMERIA

ASÍ FUE FRUIT ATTRACTION 2013

Codiagro cumple sus objetivos y tiene una excelente acogida en la feria

La edición 2013 de Fruit Attraction terminó con unos excelentes resultados generales en cuanto a participación. En el caso de Codiagro, desde la empresa han querido resaltar la estupenda acogida que ha tenido su nueva imagen corporativa, que ha sido presentada durante esta edición. Ade-

más, se han expuesto a los visitantes las ventajas del sistema de envasado sostenible 'Bag in Box' en productos flows, único en fertilizantes. Durante los tres días, el stand de Codiagro estuvo repleto de visitas, nacionales e internacionales. Muchos clientes y distribuidores se dieron cita en su

stand para conocer de primera mano la nueva imagen corporativa y el nuevo catálogo de productos. En cuanto a contactos internacionales, el resultado ha sido muy positivo y es seguro que Codiagro estará presente por tercera vez consecutiva en la próxima edición de Fruit Attraction.



Stand de Codiagro mostrando su nueva imagen corporativa. /FHALMERIA



Plaform acudió un año más al evento madrileño para mostrar sus últimas novedades en embalajes de cartón. /FHALMERIA



Cajamar Caja Rural volvió a demostrar su apoyo incondicional a la agricultura y, de hecho, durante la feria, firmó diferentes acuerdos de colaboración con asociaciones vinculadas al sector hortofruícola. /FHALMERIA



Criado y López, empresa almeriense de la industria auxiliar agraria, no perdió la oportunidad de ofrecer sus servicios y productos a clientes de todo el mundo. /FHALMERIA



Fruit Attraction fue el marco elegido por la Revista Mercados para organizar sus II Jornadas Conecta y, además, entregar sus I Premios Conecta. /FHALMERIA

ASÍ FUE FRUIT ATTRACTION 2013



■ Almería tuvo una importante presencia en la Pasarela Innova, en la que, por ejemplo, participó Vegacañada con sus envases para su tomate de la marca Cañada Natural. /FHALMERIA



■ Las frutas y hortalizas, cómo no, fueron las grandes protagonistas, por lo que no era nada extraño encontrar expositores como el de la fotografía. /FHALMERIA



■ La industria auxiliar de la agricultura, aunque en menor medida, también gozó de cierto protagonismo en la muestra. En la foto, Andopack, empresa especializada en envases y embalajes de cartón. /FHALMERIA



■ Durante tres días, Fruit Attraction se convirtió en el centro neurálgico de la hortofruticultura nacional e internacional y, de hecho, reunió a miles de profesionales de todo el mundo. /FHALMERIA

GRAN ACOGIDA

Grupo Agrotecnología califica de “fructífera” su participación en la cita

Grupo Agrotecnología asistió, un año más, a Fruit Attraction, donde pudo detectar “una creciente preocupación por parte del productor por respetar los Límites Máximos de Residuos (LMR) para poder acceder a los mercados con total garantía de seguridad alimentaria”. Grupo Agrotecnología contó con un gran protagonismo en el evento madrileño, ya que tiene mucho que aportar, puesto que los productos con residuo cero “ya no son una alternativa, sino una necesidad, ya que el consumidor ha hecho llegar su voz hasta la cadena agroalimentaria, exigiendo productos naturales y libres de residuos”. El balance de la feria para el Grupo Agrotec-

nología ha sido fructífero y satisfactorio, con una acogida “excelente” por parte de los asistentes a la muestra. De hecho, durante los tres días, tuvieron la ocasión de presentar los programas cero residuos por cultivo, que ya la edición pasada fueron un éxito “y este año lo han vuelto a ser”. Y es que, Grupo Agrotecnología ha aprovechado la ocasión para explicar que el protocolo de cultivos para conseguir residuo cero es una herramienta que le permite al productor tener una guía para actuar en cada cultivo y solucionar todos los problemas nutricionales y de manejo de plagas y enfermedades, obteniendo unos cultivos con cero residuos fitosanitarios.

Igualmente, de entre los productos que este año ha presentado Grupo Agrotecnología en Fruit Attraction, los productores se interesaron tanto por “nuestras soluciones nutricionales como por las soluciones de biocontrol”. Entre ellos destaca la acogida que tuvo Bro-tone, bioactivador de los cultivos; Fort-soil, fortificante de la raíz; Ospo-vi55, fortificante frente a oídio; Milagrums Plus, fortificante frente a mildiu; o Iberhumus Ps-90, extracto húmico soluble.

Entre las actividades que Grupo Agrotecnología desarrolló en la feria, cabe destacar la presentación de Lecitec, un producto para el rajado, que se pre-



■ La empresa aprovechó para presentar sus programas de residuo cero por cultivos.

sentó en Foro Innova. Su acogida fue muy buena por parte del público asistente, que mostró gran interés por su forma de actuación y por los interesantes resultados de los ensayos realizados. La exposición corrió a cargo de David Pérez Anso-tegui, director comercial de

Grupo Agrotecnología, quien destacó que, gracias a Lecitec, los agricultores cuentan con la protección necesaria contra el rajado, llegando a reducirlo hasta en un 50%. Además, explicó que este producto potencia el aspecto de los frutos y alarga su vida útil.

Puertas abiertas

JORNADAS

MedHermes muestra a agricultores y técnicos la calidad y ventajas de su catálogo de tomate

Los participantes en la expedición, organizada por la casa de semillas, visitaron varias fincas cultivadas de tomate de la empresa

■ José Antonio Gutiérrez

MedHermes ha organizado a finales de noviembre unas jornadas de puertas abiertas en Níjar en las que ha participado medio centenar de agricultores y técnicos interesados en las variedades de esta entidad. Los tomates presentados son: Sharek F1, Ares F1, Paride F1, Gregory F1 y Almanzor F1.

Un autobús lleno de agricultores visitó una finca, donde conocieron todas las características de Sharek F1, un tipo pera que muestra unas cualidades muy interesantes para los agricultores. La semillera mostró a los productores una plantación de tomate Sharek F1, un tipo pera que se puede recolectar tanto en ramo como suelto. Actualmente, el dueño de la explotación lo está recolectando en ramo porque, según afirma, “su precio es más alto”. David Ferre Soto comentó que “me gusta el racimo de esta variedad porque se puede recolectar en ramo o en suelto”. Ésta es la primera campaña que está intentando llevar a cabo una cosecha de largo recorrido. Ferre añadió que “lo sembré el 5 de septiembre y en dos meses y medio he comenzado la recolección. Es bastante tolerante al virus y si se ve afectado consigue rechazarlo”. El propietario de la finca mantiene que “he conseguido hacerle 9 kilos por metro”.

El dueño de la finca, David Ferrer Soto, lleva cuatro años cultivando esta variedad de MedHermes y dice estar muy sa-



■ Paqui Alcayde junto a David Ferrer, dueño de la finca cultivada con Sharek F1.



■ Francisco Pérez, propietario de la finca cultivada con Gregory F1. /FHALMERIA



■ La responsable de Investigación y Desarrollo de MedHermes, Paqui Alcayde, explicando las características del tomate.

tisfecho porque “tiene una gran productividad, es muy resistente a virus y, además, me permite dos tipos de recolección, en ramo y suelto, que dependen de la cotización”.

La visita continuó con el acceso a otra finca, en este caso de Ares F1, un tomate que per-

mite el riego con aguas duras. Es también tipo pera que se recolecta en ramo y suelto. Frutos de un tamaño entre 90 y 100 gramos, calibre medio y color rojo intenso. Su planta es vigorosa y sus entrenudos cortos.

Otra variedad que conocieron los integrantes de la expedición

organizada por MedHermes, de la mano de Paqui Alcayde, responsable de Investigación y Desarrollo, es Almanzor F1, un tomate resistente a spotted y a virus de la cuchara, así como tolerante a nematodos. Es un tomate para recolección en suelto, un tipo ensalada de calibre

medio y con muy buen aspecto de acabado. Sus frutos se caracterizan por su forma ligeramente achatada y por ser de unos 180 gramos por pieza de peso medio.

La segunda gran parada del día fue en la finca de Francisco Pérez, sembrada de Gregory F1, un cherry para recolección en suelto. El propietario del invernadero dice de la variedad que “veo el ramo algo más largo, tiene buen calibre. La planta es vigorosa y con buen color en las hojas”. En cuanto al rendimiento, el propietario de la plantación comentó que “es más productivo, tiene poco follaje y entrenudos cortos”. En cuanto a las enfermedades, dijo que “de virus nada y enfermedades ninguna”. Este agricultor se mostró muy satisfecho y ha anunciado que repetirá para primavera con esta misma planta.

La jornada terminó con una comida en Los Grillos tras una parada rápida para ver otras variedades como Paride F1, un tipo romano alargado, también muy interesante.

Universidad

BALANCE

IFAPA, CSIC y más de 63 empresas, junto al ceiA3 en sus primeros cuatro años de vida

El pasado 12 de noviembre se presentó el 'Informe de Progreso 2009-2013' del Campus de Excelencia Internacional Agroalimentario

■ Elena Sánchez

El pasado 12 de noviembre, el Rector de la Universidad de Almería, Pedro Molina, presentó el 'Informe de Progreso 2009-2013' del Campus de Excelencia Internacional Agroalimentario (ceiA3). En este sentido, explicó que a lo largo de estos cuatro años se han unido más de 63 empresas, además del CSIC, IFAPA y distintos parques tecnológicos. Igualmente, en este periodo de tiempo, la aportación de subvenciones públicas ha ascendido a casi 24 millones de euros. El rector de la UAL indicó que, en este tiempo, el ceiA3 ha incrementado la movilidad de estudiantes a fin de aumentar las posibilidades de su formación, la colaboración de investigadores en la consecución de proyectos más ambiciosos, tanto propios como conjuntamente con empresas, y la internacionalización a través de distintos proyectos de movilidad. Entre ellos, los programas Pablo Neruda, Naura o Leonardo, la convocatoria para estudiantes excelentes a universidades incluidas en el Academic Ranking of World Universities, las estancias en la sede de la FAO, en Roma, o la participación en la red Innovagro.

El proyecto del Campus de Excelencia Internacional Agroalimentario se ha sustentado desde sus inicios en dos ideas motrices. La primera, la de la agregación de esfuerzos de pequeñas y medianas universidades a fin de alcanzar mayor potencialidad constituyendo un único campus. La segunda, el tema. Con un peso del 7-8 por ciento del PIB y decenas de miles de puestos de trabajo en el sector, la agroalimentación constituye una actividad que se opone a la deslocalización



■ El rector de la Universidad de Almería, Pedro Molina, y Javier de las Nieves, vicerrector de Investigación. /FHALMERIA



■ Pedro Molina y Javier de las Nieves junto a varios investigadores de la Universidad de Almería. /FHALMERIA

de la población y que entronca con uno de los objetivos básicos que tenía el programa de ceiA3, el de la cohesión social y el papel que las universidades deben jugar en la misma.

Por otro lado, el rector de la UAL, Pedro Molina, informó de que en el Campus de Excelencia

participan en torno a 222 grupos de investigación dedicados a agroalimentación que suponen, en la práctica, más de 3.000 investigadores vitales para el desarrollo de las alrededor de 5.000 empresas agroalimentarias que hay en Andalucía. Las líneas preferentes de trabajo con la biotec-

nología vegetal, biotecnología animal, agricultura sostenible, tecnología agroalimentaria y bioenergía y calidad y seguridad alimentaria.

Asimismo, el rector también explicó que, aunque el programa de financiación ministerial ya no esté en marcha, sí continúa la evalua-

ción de los campus de excelencia vigentes. En este sentido, apuntó que el ceiA3 ha sido valorado "con una calificación de notable alto en la segunda evaluación realizada por el Ministerio, cuyas notas se conocieron hace unas semanas".

En la presentación del 'Informe de Progreso 2009-2013' también estuvo presente el vicerrector de Investigación de la Universidad de Almería, Javier de las Nieves, para quien la vigencia del ceiA3 está asegurada, al menos, hasta 2015, no solo a través del Plan Propio de Investigación de la UAL, sino también por la aportación de la Junta de Andalucía. Así, indicó que "desde este Plan se intentará complementar o potenciar algunas actividades como la movilidad y los trabajos relacionados con la transferencia de conocimiento, facilitaremos que los investigadores vayan a empresas y a otros países para intentar conseguir esos proyectos europeos y los contratos con empresas, que es una de las claves de futuro del nuevo programa marco Horizonte 2020". Igualmente, aseguró que "tenemos que procurar poner todo el esfuerzo y el dinero del que dispongamos para facilitar al máximo la consecución de esos contratos de transferencia que mantengan vivo el campus de excelencia".

SOBRE CEIA3

El Campus de Excelencia Internacional Agroalimentario comenzó su andadura en 2009 para dar respuesta desde la formación, la investigación, la innovación y la generación del conocimiento a los retos agroalimentarios planteados para las próximas dos décadas en una economía global. El ceiA3 fue el primer proyecto CEI presentado conjuntamente por varias universidades de tamaño mediano o pequeño, a fin de adquirir mayor visibilidad internacional en un tema como la agroalimentación. En él participan las empresas hortofrutícolas más punteras de la provincia.

Legislación

CONCENTRACIÓN DE LA OFERTA

El Gobierno anuncia nuevas ayudas para fomentar la integración cooperativa

Estas subvenciones se enmarcarán, según apuntó el ministro Arias Cañete, dentro del Plan Nacional de Desarrollo Rural

■ Isabel Fernández

El ministro de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Miguel Arias Cañete, anunció recientemente la inclusión de una nueva línea de ayudas específica para fomentar la integración cooperativa dentro de las medidas que se integrarán en el Plan Nacional de Desarrollo Rural. El ministro hizo este anuncio durante la presentación, en Madrid, de la cooperativa Dco-



■ El ministro Arias Cañete en la presentación de la cooperativa Dcoop. /FHALMERÍA

op, fruto de la integración de Tierras Altas y Hojiblanca, y que, con una facturación media de 600 millones de euros, se sitúa como la primera andaluza y la tercera a nivel nacional.

Según explicó Arias Cañete durante el acto, su Departamento está impulsando “un modelo cooperativo empresarial profesionalizado, generador de valor y con una dimensión relevante para producir y comercializar a escala global”. Para ello, y junto a la recién anunciada línea de ayudas, el Gobierno ha aprobado en este año 2013 la Ley de Fomento de la Integración de Cooperativa y otras Entidades Asociativas. Arias Cañete abogó durante su intervención por dotar de una dimensión adecuada a las empresas, para que puedan hacer frente a los retos del mercado global en las mejores condiciones, en capacidad de negociación, posibilidades de acceso a

nuevos mercados y potencial innovador.

LAS COOPERATIVAS

España cuenta en la actualidad con un significativo movimiento cooperativo de base, en el que 4.000 cooperativas agrupan a 1.100.000 socios y dan empleo directo a más de 97.000 personas. Estas mismas cooperativas, según comentó Arias Cañete, tienen un crecimiento interanual medio del 5%. Sus ventas superan los 19.000 millones de euros, lo que significa el 46% de la producción final agraria y el 22% del valor de las ventas netas de la industria agroalimentaria. Pese a todo, esto no es suficiente y, de hecho, el ministro insistió en la idea de que, “hoy día, la dimensión de los mercados requiere una réplica adecuada en las empresas y ese reto deben asumirlo las cooperativas para reforzar la competitividad”, concluyó Arias Cañete.

AGROIRIS

Desde 1994

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

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

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

I+D

CAFÉ CON CIENCIA

Un centenar de estudiantes conoce in situ la labor diaria de los investigadores del centro IFAPA

Alumnos de Secundaria y Bachillerato de La Mojonera, La Puebla de Vcar y Huércal de Almería participaron en el Café con Ciencia del IFAPA

■ Elena Sánchez

A rededor de un centenar de estudiantes de Secundaria y Bachillerato de los institutos de La Mojonera, La Puebla de Vcar y Huércal de Almería ha participado en el Café con Ciencia que, como cada año, organiza el Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera (IFAPA) de la Junta de Andalucía, con motivo de la Semana de la Ciencia. Junto a los estudiantes, el delegado territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, José Manuel Ortiz, también asistió a la apertura de esta actividad llamando la atención sobre la importancia de la investigación y la formación que lleva a cabo el IFAPA para el desarrollo de la horticultura, la pesca y la agroalimentación de la provincia de Almería.

En este sentido, de una forma más distendida, los investigadores del centro de La Mojonera explicaron a los estudiantes cómo es su labor diaria en campos como la lucha biológica contra las plagas en cultivos, la mejora genética y los virus de las frutas y las verduras o los últimos avances tecnológicos en invernaderos.

OTRO TEMAS

Igualmente, el programa del Café con Ciencia de este año ha incluido otros temas como la lucha biológica en la agricultura, asunto tratado bajo el título ‘Los organismos beneficiosos a la lupa’; ‘La importancia de la semilla en la horticultura’, título empleado para hablar de la mejora genética; ‘Tecnolgia de invernaderos’, para hacer referencia a las estructuras y control biológico de invernaderos; ‘Virus descubre un mundo nuevo’,



■ El director del centro IFAPA La Mojonera, José López, junto con el delegado José Manuel Ortiz, una investigadora del centro y un grupo de estudiantes. /FHALMERIA



■ Los estudiantes observan cómo realiza su trabajo una de las investigadoras de IFAPA La Mojonera. /FHALMERIA

título que se le dio al tema para intercambiar conocimientos sobre las patologías de las plantas; ‘El fertirriego en la horticultura: un ejemplo de aplicación práctica de la física y química’, con el fin de abordar lo último en riego y fertilización; y, finalmente, ‘Cmo alargar la vida de las frutas y las hortalizas una vez que las separamos de la planta?’, para conocer la tecnología de la denominada postcosecha. Sin duda, temas que estn a la orden del día y que son de gran interés para todos.



■ El delegado territorial de Agricultura mirando por el microscopio. /FHALMERIA

Una actividad que se realiza para acercar la ciencia a los más jóvenes

Con esta iniciativa, que se lleva a cabo cada año en el centro IFAPA de La Mojonera, lo que se pretende es ‘que los jóvenes vean que los científicos no son bichos raros, sino profesionales cercanos que trabajan para idear, crear y transferir a la sociedad conocimiento que luego se convierte en productos o servicios que mejoran la calidad de vida de los ciudadanos’, aseguró José Manuel Ortiz, delegado territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente.

El Café con Ciencia es una actividad organizada por la Fundación Descubre, Fundación Andaluza para la Divulgación Territorial de la Innovación y el Conocimiento, promovida por la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, de la que IFAPA es patrono junto con 21 entidades más.

Agenda

EVENTOS

FORMACIÓN. Córdoba acoge un curso sobre innovaciones en gestión integrada de plagas

■ CIA

El próximo 13 de enero se llevará a cabo en Córdoba el curso 'Innovaciones en el diagnóstico y gestión integrada de enfermedades, plagas y malas hierbas de cultivos y masas forestales'. El objetivo es la actualización y mejora de capacidades en el diagnóstico de enfermedades de plantas e identificación de fitófagos y malas hierbas, análisis epidemiológicos y de poblaciones de fitófagos y malas hierbas, y toma de decisiones para la gestión integrada de plagas de cultivos agrícolas.

CURSO. El centro TECNOVA pone la creatividad al servicio de la cocina a través de unas jornadas

■ CIA

El Centro Tecnológico de la Industria Auxiliar de la Agricultura-TECNOVA organiza junto con la Asociación de Cocineros y Reposteros de Almería (ACRIA) un curso sobre 'Cocina Creativa para Navidad: reinventa, innova y sorprende a los tuyos en la próxima cena navideña'. El curso tendrá lugar el martes, 3 de diciembre, de 17:00 a 20:00 horas, y en él se mostrarán técnicas fáciles, útiles y prácticas para incorporar a la cocina diaria.



FORO. FIMA Zaragoza regresa en febrero con lo último en maquinaria agrícola

■ CIA

Del 11 al 15 de febrero se celebra en Zaragoza la Feria Internacional de la Maquinaria Agrícola, FIMA. Se trata de un encuentro global del sector primario en el que se presentan las novedades que existen hoy en el mercado agrícola, a nivel mundial, y se debaten las líneas de trabajo y desarrollo para el futuro. FIMA cuenta con diversas asambleas, conferencias, congresos, jornadas técnicas y un concurso que se ha convertido en un auténtico marchio de calidad en el ámbito internacional.

EN BARCELONA

Smartfruit IPM International Congress reúne al sector frutícola

■ CIA

El Palacio de Congresos de Montjuic de Barcelona acogerá, del 2 al 4 de febrero de 2014, la celebración del Smartfruit IPM International Congress. Se trata de una iniciativa conjunta del Departamento de Agricultura, Ganadería, Pesca, Alimentación y Medio Natural de la Comunidad catalana, Prodeca y los servicios productivos y de servicios fitosanitarios, que nace con el objetivo de incrementar el valor de la producción frutícola. Además, el fin cardinal de Smartfruit IPM International Congress es el de ser un referente para todos los productores de fruta de hueso y pepita, cítricos, viña y olivo, los asesores y comercializadores, así como las empresas de servicios de toda la cadena de producción y suministro con la clara intención de compartir experiencias y resultados de la investigación aplicada para gestionar las plagas y enfermedades en estos cultivos frutales, teniendo siempre en cuenta los costes económicos, medioambientales y de calidad final del producto.

EL 3 Y 4 DE DICIEMBRE

III Congreso de Alimentación Animal, Seguridad Alimentaria y Producción de Alimentos, en Bilbao

El objetivo de este foro es reflexionar sobre la situación actual y futura de la producción de alimentos para animales

■ CIA

El 3 y el 4 de diciembre, en Bilbao, tendrá lugar el III Congreso de Alimentación Animal: Seguridad Alimentaria y Producción de Alimentos, con el objetivo de reflexionar sobre la situación actual y futura de la producción de alimentos para animales y los grandes retos que se plantean en materia de seguridad alimentaria.

La alimentación animal constituye un pilar fundamental para garantizar la seguridad alimentaria, siendo uno de los primeros eslabones de la cadena de producción de alimentos. Las normativas que han aparecido en estos últimos años en tema de higiene y trazabilidad de los piensos cada vez han sido más estrictas, sumándose la creciente preocupación de los ciudadanos por los alimentos que consumen. El III Congreso Interna-



■ Animales en campo abierto. /FHALMERIA

cional sobre Alimentación Animal: Seguridad Alimentaria y Producción de Alimentos nace fruto de la colaboración entre el Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco; la Diputación Foral de Álava, la Diputación Foral de Bizkaia y la Diputación Foral de Gi-

puzkoa; el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA); EPEA (Asociación de Fabricantes de Pienso de Euskadi) y la Fundación Vasca para la Seguridad Agroalimentaria (ELIKA) como un foro de intercambio de conocimiento especializado y experiencias.

EL 4 DE DICIEMBRE

IFAPA celebra en Tijola una jornada técnica sobre el cultivo del almendro

■ CIA

La Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, a través del Instituto de Investigación y Formación Agraria (IFAPA) y la Oficina Comarcal Agraria de Albox, celebrarán el próximo 4 de diciembre en Tijola una jornada técnica sobre el cultivo del almendro en la comarca del Almanzora. En la organización de la jornada también participan las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas Crisol-Arboreto y Mañán. Esta acción formativa cuenta con la financiación de los Fondos FEDER, de la Unión Europea.

La jornada, según el delegado territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, José Manuel Ortiz, se ha preparado con la intención de dar respuesta a algunas de las preguntas que plantean con frecuencia los agricultores de esta comarca a propósito del cultivo de frutos secos -las variedades que mejor se adaptan a la zona, las perspectivas del mercado-, así como de la reforma de la PAC.

1ª FERIA de INDUSTRIA AUXILIAR, COMPONENTES y MAQUINARIA para la AGRICULTURA

DÍAS 3, 4, y 5 de ABRIL de 2014.
PALACIO DE CONGRESOS de EL TOYO.



Almería Agrícola

Nuestra tierra, nuestra razón de ser.



ENTRADA GRATUITA

**SORTEAMOS
12.000 €**
entre los asistentes, para gastar en nuestros expositores

www.almeriaagricola.es



ORGANIZA:



COLABORAN:

