



## PREVISIONES SEGÚN LAS SOLICITUDES PRESENTADAS EN LOS AYUNTAMIENTOS

# 400 nuevas hectáreas de invernadero, a pesar de los bajos precios de primavera

● *El Ejido supera el número de licencias de invernadero de 2012 en los cuatro primeros meses del año. Buena parte de estas fincas estaban ya en producción y ahora se remodela su estructura. Páginas 3 y 25*



Las empresas constructoras de invernaderos preparan un intenso verano por la demanda de los agricultores.

### ALERTA SANITARIA

Veintiséis franceses intoxicados por el consumo de tomate cherry marroquí P.2

### EXPOSICIÓN

El sector ve con buenos ojos que El Ejido albergue una feria dirigida al agricultor Páginas 4 y 5

Vicasol abrirá sus puertas en El Ejido la próxima campaña

Página 7

### AYUNTAMIENTO

Los agricultores ejidenses podrán autogestionar los restos vegetales de sus invernaderos P.9

### 'GUERRA DE LOS ENVASES'

Plaform critica la imposición de envases de plástico por parte de la Gran Distribución P.10

El agricultor invierte un 7% de sus gastos en la estructura del invernadero Páginas 14 y 15

**ESPECIAL**  
Estructura de invernadero y plástico  
Páginas 13 a 28

**ESPECIAL**  
El tomate y sus injertos  
Páginas 29 a 60

**ESPECIAL**  
Pimiento tardío  
Páginas 61 a 70

**ESPECIAL**  
Melón y sandía  
Páginas 71 a 78

## Elmyura

Larga vida G-GG

IR: TYLCV Mx.M.M.

*El peso pesado en Consistencia, Sabor y Color*

Distribuido por: **Motroy**

Tel. 608 053 164  
www.motroy.es

**CELLOPLAST**  
PLÁSTICOS PARA LA AGRICULTURA

**Plásticos Térmicos Tricapa**  
de larga duración a base de burbujas para todo tipo de cultivos de invernadero en blanco y amarillo antiazufre (4000 P.P.M.)



20 años de Calidad y Servicio

Nos podrá encontrar en:  
**ADRA N-340 (Frente Albuferas)**  
E-mail: [celloplast@areasur.net](mailto:celloplast@areasur.net)  
**Teléfonos: 950 56 88 97**  
**674 28 70 13**

# Opinión

## ¿Una feria agrícola en El Ejido? ¿Por qué no?

El éxito de Expolevante ha abierto de nuevo el debate sobre la celebración de ferias agrarias en la provincia de Almería. 85.000 visitantes en el recinto de Campohermoso son muchas visitas como para pasar por alto este asunto.

La celebración de la Expo Agro ha suscitado muchas quejas durante años, pero se aplicaba aquello de 'como no hay otra, a pasar por el aro'. Parece que no. Nadie pasa ya por el aro. O las cosas se hacen bien o el público no responde.

La feria de Níjar gusta, la Expo aborrece. ¿Es posible que la feria del recinto de Roquetas



■ José Antonio Gutiérrez  
Periodista

**Ahora se está planteando la posibilidad de hacer una feria agrícola en El Ejido, que se intercale en el tiempo con la de Níjar. Algunos tiemblan y se esconden para no pronunciarse al respecto.**

la organice gente que sabe de ferias pero no de agricultura? Yo creo que sí.

Ahora se está planteando la posibilidad de hacer una feria agrícola en El Ejido, que se intercale en el tiempo con la de Níjar. Algunos tiemblan y se esconden para no pronunciarse al respecto. ¿Qué sucede? Si una segunda feria triunfa en el Poniente, lejos del Palacio de Congresos de Aguadulce, la Expo Agro deja de estar en estado latente para pasar a su defunción definitiva. Y el propio Palacio de Congresos seguiría más tiempo cerrado a cal y canto, abierto sólo para pequeños eventos.

Una segunda feria con éxito en el Poniente dejaría al descubierto to-

das las vergüenzas de los que se cargaron la Expo.

¿Es necesaria una feria en el Poniente? Está claro que sí. No debe ser cara para los expositores, debe ser accesible y debe estar creada para los agricultores, que son los que necesitan saber muchas cosas de los avances que se están produciendo en semillas, plástico, maquinaria agrícola, lucha integrada y un sinfín de materias que marcan la evolución y el futuro de un sector tan fuerte y dinámico como el agrario almeriense.

Me imagino que aquellos municipios comandados por alcaldes del Partido Popular no acogerán la idea con "cariño", porque el problema que se les plantea es cómo decirlo a Gabriel Amat. Su aceptación significa mantener el Palacio de Congresos cerrado.

### ALERTA SANITARIA

## Veintiséis franceses intoxicados por el consumo de tomate cherry marroquí

■ Isabel Fernández

El Sistema de Alerta Rápida para Alimentos y Piensos de la Unión Europea (RASFF, por sus siglas en inglés) detectó el pasado 16 de mayo la presencia de "microorganismos patógenos" en unos tomates cherry de Marruecos que habían llegado a Francia y, desde ahí, se habían distribuido a otros países como Italia o Reino Unido, entre otros.

Apenas una semana más tarde, el portal marroquí 'H24info', asociado al diario francés Le Figaro, se hacía eco de la detección de 26 casos de intoxicación alimentaria en el país galo, todos ellos, supuestamente, como consecuencia de la ingesta de los cherrys del país norteafricano. Tras saltar la alarma, fue el propio

Gobierno marroquí el que se pronunció, a través de un comunicado de su Ministerio de Agricultura, en el que desmentía que esos 26 casos de intoxicación tuvieran nada que ver con sus tomates. En este sentido, el documento del Gobierno marroquí detallaba que el análisis ordenado en las granjas de producción y también en los lugares de acondicionamiento (lavado y empaquetado) "no han revelado ninguna inconformidad" e insistía en que la alerta de la RASFF "no confirma ninguna causaefecto con los casos de intoxicación detectados en Francia".

En cualquier caso, esta alerta ha propiciado que, en Marruecos, se realicen "investigaciones más en profundidad para garantizar las exigencias sanitarias de los tomates exportados".

### EL HUMOR DE ALEX



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](mailto: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](mailto:fhalmeria@fhalmeria.com) - [redactor1@fhalmeria.com](mailto:redactor1@fhalmeria.com) - [redactor2@fhalmeria.com](mailto:redactor2@fhalmeria.com) - [redactor3@fhalmeria.com](mailto: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](mailto:publi@fhalmeria.es) - [comercial@fhalmeria.com](mailto:comercial@fhalmeria.com)  
PORTAL WEB: [www.fhalmeria.com](http://www.fhalmeria.com) - [www.fhalmeria.es](http://www.fhalmeria.es)

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

**SOL Y ARENA DE SUS COMUNEROS**

AVANZANDO CON EFICIENCIA EN LA GESTIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL AGUA

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

**Sol y Arena**  
Comunidad Comarcal de Regantes

# Actualidad

NUEVA SUPERFICIE INVERNADA

## Prevén la construcción de 400 hectáreas de nuevos invernaderos para este verano

Aunque se trata de unas primeras estimaciones, algunos ayuntamientos de la provincia ya están recibiendo solicitudes para la licencia

■ Elena Sánchez

Según ha avanzado la organización agraria COAG-Almería, a través de su secretario provincial, Andrés Góngora, el sector agrícola almeriense “prevé la construcción de 400 hectáreas de nuevos invernaderos de cara a este próximo verano”, una cifra que se dio a conocer durante la reunión que la organización agraria mantuvo con el delegado territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, José Manuel Ortiz, hace unos días. Y es que, parece ser que desde Delegación han tenido contacto con algunos ayuntamientos de la provincia almeriense, que ya han confirmado que son varios los agricultores que han comenzado a solicitar la licencia necesaria para la construcción de



■ Construcción de un invernadero. /FHALMERIA

nuevos invernaderos. Con respecto a esta cifra, aún sin confirmar oficialmente, ya que son primeras estimaciones de lo que se podría construir de cara a verano, Andrés Góngora, secretario provincial de COAG, cree que es “algo disparatada”. Eso sí, también explica que buena parte de estas nuevas fincas son de “personas ajenas al

sector agrícola, que ven en estas acciones una buena forma de invertir su dinero”.

Por otro lado, Góngora también se ha referido al momento de la compra de un terreno por parte del agricultor, así como a los precios de las tierras de baldío que aún quedan en la provincia, precios que varían según la zona. Por

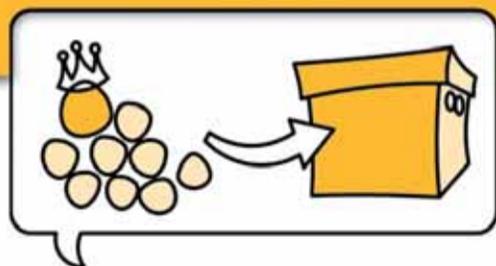
ejemplo, el secretario provincial de COAG indica que, en La Cañada, el metro cuadrado “puede oscilar entre los 10 y los 15 euros, mientras que, en Níjar, nos podemos encontrar a seis euros el metro cuadrado, e incluso, más barato”.

En el momento de la compra de suelo agrícola, desde la organiza-

ción agraria COAG-Almería aconsejan a los agricultores que tengan en cuenta varios factores y que se aseguren del estado administrativo de la finca, así como también que se cercioren de que en ese terreno se puede construir un invernadero. Para ello, desde COAG “solemos pedir un informe a Medio Ambiente, ellos mandan sus técnicos y valoran el terreno, entonces ahí es cuando nos dicen si se puede construir o no”, explica Andrés Góngora.

Con todo ello, y según los datos que llegan desde los distintos consistorios de la provincia almeriense, cada año son más las licencias que se piden para la construcción de nuevos invernaderos, así como la modernización de los mismos, ya que el hecho de que el sector agrícola almeriense tenga que avanzar también está ligado con la mejora de las instalaciones, con el único objetivo de lograr mejores cultivos y frutos que sean de total calidad y cuenten con la máxima seguridad alimentaria.

## agrobío vuela ...



las mejores  
condiciones



express  
24 en menos de  
horas



bio polinización  
y control  
biológico



+ producción  
+ calidad



■ Expo Agro comenzó a celebrarse en El Ejido, en el año 1981. /FHALMERIA

## El sector vería con buenos ojos que El Ejido albergara una feria dirigida al agricultor

**Modelos como Expolevante han confirmado su éxito y hacen que la mayor zona productora de Almería se plantee su propio evento**

■ Isabel Fernández

“El Ejido representa la capitalidad agraria del modelo de agricultura intensiva en Almería, pero no sólo eso, sino que también lidera el sector de frutas y hortalizas”. Así lo afirmó el concejal de Agricultura, Ganadería y Medio Ambiente ejidense, Manuel Gómez Galera, en declaraciones a fhalmería y añadió que, precisamente por ello, “creo que no sólo es necesario, sino merecido, que en El Ejido se lleven a cabo este tipo de eventos”. “Una feria agrícola es necesaria y, además, sería bienvenida”, afirmó el edil ejidense. Gómez Galera mostró su total apoyo a un posible evento de

estas características en el municipio porque, a su juicio, “las ferias de origen deben mantenerse”. Tras el varapalo sufrido por Expo Agro, después de varios años buscando su identidad y sin contar con el apoyo del sector agrícola, desde el Consistorio ejidense “somos conscientes de que en El Ejido tiene que haber una feria y esperamos que en el menor tiempo posible pueda ponerse en marcha”.

En cualquier caso, desde el Ayuntamiento del municipio también son más que conscientes de la dificultad que entraña poner en marcha un evento de estas características, sobre todo teniendo en cuenta la difícil situación económica que, en general, padece el país y que, en particular, atraviesa el Consistorio ejidense. Aún así, Gómez Galera insistió en que “desde el Ayuntamiento sabemos que es una necesidad” y, lo que es más importante aún, no se cierran a la posibilidad de poder darle res-

puesta en un futuro no muy lejano.

### APOYOS

De lanzarse a la celebración de ese evento agrícola en El Ejido, el Consistorio contaría con el apoyo del sector, que ve importante y merecida su celebración, eso sí, con matices. En este sentido, todos coinciden en la conveniencia de este tipo de eventos, pero, más que enfocados a la comercialización, dirigidos al agricultor. Así, por ejemplo, Emilio Villegas, gerente de Agroejido, comentó que “una feria para el agricultor y para la industria auxiliar sí tendría sentido en El Ejido”, ya que éste es el municipio con mayor número de hectáreas invernadas de la provincia. Ese evento, a su juicio, “tendría que estar bien organizado”. En esta línea, se refirió a la “falta de interés” que para el sector llegó a tener Expo Agro, una feria que, incluso, perdió su lugar en el calen-

dario a favor de Fruit Attraction. “Para una feria es muy difícil atraer comerciantes de fuera, clientes” y, sobre todo, “si no tiene la fecha adecuada”. “Noviembre, que tradicionalmente era nuestra fecha, lo hemos perdido”, lamentó Villegas, quien destacó las mejores comunicaciones e infraestructuras de Madrid, sede de Fruit Attraction, para haber conseguido ‘llevarse el gato al agua’. Junto al evento madrileño, el gerente de Agroejido se refirió a Berlín como la segunda gran cita para el sector comercializador. Luego, con dos eventos de estas características, si El Ejido quisiera su feria, “debería estar dirigida al agricultor”.

Prácticamente en esta misma línea se pronunció José Antonio Baños, presidente de Ejidomar S.C.A., quien consideró que una feria agrícola ejidense “sería una cosa buena si estuviera pensada para el agricultor”. Desde el punto de vista de la comercialización,

“nosotros no expondríamos, pero, eso sí, iríamos de visita”, más que nada porque “los clientes los hacemos fuera”. “Una feria enfocada al agricultor y no a las empresas podría estar bien”, apuntó Baños, que añadió que sería, además, un buen escaparate para la industria auxiliar de la agricultura. “Las empresas de la industria auxiliar podrían exponer sus productos a los agricultores”, que, al fin y al cabo, son sus grandes consumidores.

Por su parte, el presidente de Agrupaejido, Cecilio Guillén, quiso añadir un nuevo matiz a esta hipotética feria agrícola ejidense. “Yo no hablaría de una feria de El Ejido, sino de una feria de la agricultura, evitando así competir entre municipios”, afirmó. Para Guillén, el lugar es lo de menos, lo importante es que el sector agrícola acuda unido a un evento que sirva para poner de relieve su importancia para la economía pro-

## FERIA AGRÍCOLA

vincial. “El Ejido, teniendo en cuenta su peso para la agricultura de la provincia y que, además, es el municipio que alberga más y mayores empresas de comercialización, sería un buen sitio”, comentó Guillén, quien añadió que, en cualquier caso, el posible evento no tendría por qué celebrarse, necesariamente, en este municipio. “Yo metería esa feria en el centro del Poniente, en Vúcar, por ejemplo”, afirmó y volvió a destacar cuál sería su objetivo, “aglutinar al sector”.

Eso sí, ese aglutinar al sector sería en torno a la figura del agricultor, ya que, como sus homólogos en otras comercializadoras de la provincia, el presidente de Agrupaejido también entiende que el nicho de ferias dirigidas a la comercialización ya está más que copado. Esa posible feria en El Ejido, o en Vúcar, como diría Guillén, tendría que organizarse “pensando en el agricultor”, de modo que “las empresas de la industria auxiliar de la agricultura puedan mostrarle sus cosas, la tecnología en la que trabajan y, cómo no, ayu-



■ El Ejido es el municipio con un mayor número de hectáreas invernadas de la provincia. /FHALMERIA

darle a abrirse a nuevas posibilidades”.

Por último, desde fhalmería también se ha querido contar con la opinión de la Cámara de Comercio de Almería, organizadora

de Expo Agro, feria que lleva ya dos años sin celebrarse por no contar con el apoyo del sector hortofrutícola provincial. Por motivos de agenda, ha sido imposible contar con la opinión de Diego Mar-

tínez Cano, presidente de la Cámara, en viaje de negocios.

**TRADICIÓN**

Si El Ejido terminara por albergar una nueva feria agrícola, no

sería la primera vez. De hecho, la actual Expo Agro comenzó a celebrarse en el municipio ejidense, en concreto, en el núcleo de Santa María del Águila, allá por el año 1981. Entonces, el alcalde daliense -porque aún no se había producido la escisión de El Ejido de Dalías- José Antonio García Ación, y el presidente de la Cámara de Comercio, Ramón Gómez Vivancos, tomaron las riendas de un evento que rápidamente cautivaría a empresarios y agricultores.

Aquella primera Expo Agro fue, además, un lugar de encuentro para los agricultores de la provincia, que acudían a la cita a conocer de primera mano las últimas innovaciones al servicio del sector. Con el paso del tiempo, la feria se trasladó a Aguadulce, en Roquetas de Mar, y el agricultor se sintió perdido en un evento que aspiraba a ser “más profesional”.

Hoy por hoy, El Ejido podría convertirse de nuevo en sede de un evento agrícola, a la altura de la agricultura local.

# ¿BUSCAS CALIDAD?

Productores de 35 países  
ya confían en nosotros



2013

Premio Iniciativa-Expansión

2008

Premio I+D+i



## CODIAGRO

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

Síguenos



Pol. Ind. Caseta Blanca - Vall d'Alba - Castellón  
T. +34 964280126  
[codiagro@codiagro.com](mailto:codiagro@codiagro.com)

GALARDONADA

## La cooperativa Codiagro recibe el premio Empresa del año en la categoría Iniciativa-Expansión

La nueva Junta Rectora ha logrado, en solo un ejercicio, que la firma incremente su facturación un 13 por ciento

■ CIA

La cooperativa Codiagro ha logrado el premio Empresa del año en la categoría Iniciativa-Expansión que otorga el periódico Mediterráneo, de Castellón. Este galardón viene a confirmar la gran expansión internacional que la empresa ha conseguido en su nueva etapa como cooperativa dedicada a la fabricación de agronutrientes de alto valor añadido. Unos productos que están desarrollados bajo una estricta política medioambiental,



respaldada por una Autorización Ambiental Integrada, un Plan de Minimización de residuos y estrictos controles de contaminación atmosférica.

De hecho, en la actualidad, una de las líneas de trabajo de Codiagro está centrada en buscar respuestas a los problemas de los cultivos en la fisiología vegetal y no en el uso abusivo de agro-

químicos y fertilizantes, lo que le otorga una importante diferenciación sobre la competencia. Asimismo, estos fines también se están logrando gracias al apoyo en las patentes obtenidas mediante estudios realizados en gran parte en colaboración con la Universitat Jaume I.

Para desarrollar su actividad, la empresa cuenta con una planta de producción de 8.000 metros cuadrados con un laboratorio de control de calidad equipado con todo lo necesario.

### PRESENCIA EN 35 PAÍSES

En solo un ejercicio, la nueva Junta Rectora ha conseguido que la firma incremente su facturación en un 13 por ciento, expandiendo la marca Codiagro a la mayor parte del mundo Árabe,



■ La presidenta de Codiagro, Nieves Ruiz, recogiendo el premio.

Europa y la totalidad del continente americano, donde es considerada sinónimo de calidad.

Más información: [www.codiaagro.com](http://www.codiaagro.com) o en las redes sociales @Codiagro /Codiagro.

ASAMBLEA GENERAL

## Grupo Cooperativo Cajamar obtuvo un resultado consolidado de 82 millones de euros en 2013

La entidad elevó el coeficiente de solvencia al 11% y la ratio de capital principal al 10,9%, superando los requerimientos mínimos exigidos

■ CIA

Más de 250 delegados, en representación de los 1,3 millones de socios de Cajamar Caja Rural, han aprobado las cuentas del ejercicio 2013 en el transcurso de la asamblea general ordinaria celebrada a finales de mayo en Almería.

El consejero delegado, Manuel Yebra Sola, ha presentado el informe de gestión y las cuentas anuales del Grupo Cooperativo Cajamar en 2013, ejercicio en el que la entidad obtuvo un resultado consolidado de 82,7 millones de euros, elevó el coeficiente de solvencia al 11,3% y la ratio de capital principal al 10,9%,



■ Un momento de la Asamblea de Cajamar.

superando así ampliamente los requerimientos mínimos exigidos, al tiempo que han depositado su confianza un 8% más de socios, que hoy ya superan los 1,3 millones, entre personas físicas y empresas y sociedades.

Asimismo, el consejero delegado ha destacado que el esfuerzo realizado en 2013 ha dado lugar a un Grupo más eficiente y consolidado, que se

sitúa entre las 16 entidades españolas y 128 europeas que este año pasan a ser supervisadas por el Banco Central Europeo. “Lo que nos puede llenar de orgullo, ya que además Cajamar se encuentra entre las 10 entidades de nuestro país que no han necesitado ningún tipo de ayuda pública y han superado todos los requerimientos exigidos a lo largo de los más de seis años de

crisis económica”. En lo que se refiere a operaciones corporativas, Cajamar completó en 2013 los procesos de fusión con Caja Rural de Canarias, Caja Rural de Casinos y Crèdit València, por lo que el Grupo Cooperativo Cajamar queda integrado por 19 cajas rurales que ya desde el 1 de junio consolidarán sus resultados y mutualizarán sus beneficios en torno al Banco de Crédito Cooperativo (BCC), instrumento que aportará fortaleza y solidez a las cajas rurales integrantes del Grupo y tiene la vocación de ser una referencia para el sector.

Manuel Yebra ha terminado su intervención destacando que el nuevo entorno económico predice buenas expectativas de crecimiento y empleo para los próximos años y, en este escenario, el Grupo Cajamar dedicará una especial atención a familias y PYMES, principalmente del sector agroalimentario y de la eco-

nomía social en su conjunto, y “continuará canalizando el crédito hacia los agentes económicos con proyectos emprendedores que empujen la actividad empresarial y comercial en nuestro ámbito de actuación, apoyando a las familias, evitando que se produzcan situaciones de exclusión, priorizando la gestión del activo irregular, la captación de clientes y la comercialización de productos y servicios”.

Por otro lado, el presidente de la entidad, Juan de la Cruz Cárdenas Rodríguez, ha señalado que la economía española ha iniciado ya el camino de la recuperación, que será largo de recorrer y no estará exento de dificultades, dada la persistencia de importantes riesgos y desequilibrios, pendientes de corregir y superar. “La situación ha mejorado y se ha estabilizado. Sin duda, es un logro importante. Pero no es el final de la carrera, solo una etapa”.

EJERCICIO 2014/2015

# Vicasol abrirá sus puertas en El Ejido a partir de la próxima campaña

La cooperativa vicaria ya trabaja en la adecuación de las instalaciones de Uniagro, del Grupo Femago, en el paraje El Treinta

■ Isabel Fernández

Vicasol abrirá sus puertas en El Ejido a partir de la próxima campaña, según dice el cartel que, desde hace varias semanas, lucen las instalaciones de Uniagro, del Grupo Femago, en el paraje ejidense de El Treinta, y que serán, desde entonces, la sede de la cooperativa vicaria en El Ejido.

Vicasol se acerca así a los agricultores no sólo de El Ejido, sino de municipios cercanos, tales como Dalías, Adra o Berja. Un acercamiento que,



■ La cooperativa ya anuncia la apertura de sus instalaciones en el municipio ejidense. /FHALMERIA

a todas luces, supondrá un aumento de los kilos que maneja la cooperativa. De este

modo, la comercializadora que preside José Antonio González adquiere una nueva di-

mensión y opta por crecer con la apertura de nuevos almacenes para sus agricultores.

Ya a principios de 2013, Vicasol inauguró sus nuevas instalaciones en un acto que contó, incluso, con la presencia del entonces presidente de la Junta de Andalucía, José Antonio Griñán. Esas instalaciones incluían una superficie construida de casi 16.000 metros cuadrados, que albergarían una nueva área de manipulado, almacenes y muelles de carga. Para ello, la cooperativa contó con un presupuesto cercano a los seis millones de euros. Asimismo, preveía que, una vez estas instalaciones estuviesen a pleno rendimiento, se generarían en torno a 200 puestos de trabajo.

Vicasol es la cuarta organización de productores de Andalucía y la segunda en cultivo de tomate. Esta cooperativa, toda una referencia en la producción y comercialización de tomate en el Poniente provincial, trabaja con productos como el pimiento, la berenjena, el pepino o el melón, algunos de los cuales se comenzarán a manipular, en breve, en sus nuevas instalaciones.

## AMICOS® SEC

*El guardián de tus cultivos*

R-free®

Los biopesticidas de la nueva agricultura

consulta a nuestros expertos:  
tel. 902 024 874 • seipasa.com

## COLABORACIÓN

# La Unión y Cajamar estrechan lazos para “trasladar al campo” la investigación

El Departamento Técnico de la Alhóndiga visitó las instalaciones de ‘Las Palmerillas’ para conocer los ensayos en los trabajos

■ Isabel Fernández

Alhóndiga La Unión y Cajamar Caja Rural están estrechando lazos con el fin de “trasladar al campo” todo el conocimiento generado a través de las distintas investigaciones y ensayos llevados a cabo en la Estación Experimental Cajamar Caja Rural ‘Las Palmerillas’. Así lo afirmó el gerente de Alhóndiga La Unión, Jesús Barranco, que encabezó la visita de su Departamento Técnico a la Estación el pasado mes de mayo. “Hay un interés no sólo por hacer la visita”, explicó y añadió que también pretenden “empe-



■ Participantes en la visita. /FHALMERIA

zar a estrechar lazos con el fin de que, en un futuro, podamos empezar a hacer una transferencia de conocimiento”.

Durante parte de la mañana, una quincena de empleados de Alhóndiga La Unión pudo conocer de primera mano los ensayos que Cajamar Caja Rural está realizando, por ejemplo, para el uso de residuos ve-

getales para generar biomasa que, finalmente, se transforme en calefacción. Asimismo, visitaron los ensayos con cultivos tropicales, tales como mango o papaya, las plantaciones de pimientos mini, una nueva tendencia de consumo, y los últimos trabajos de la Estación Experimental en control biológico de conservación. Durante toda la visita, es-

tuvieron acompañados por personal de Cajamar Caja Rural experto en cada una de las áreas.

Y es que, tal y como afirmó Barranco, “Cajamar tiene muchos estudios, avances en técnicas o desarrollos que muchas veces no llegan al campo”, luego la idea es que “palpemos todo esto, que lo comprobemos y que, incluso, podamos testarlo en nuestras propias fincas”. En este sentido, comentó que su intención es llevar algunos de estos ensayos a la finca propia de Alhóndiga La Unión, de manera que “se puedan aplicar a escala real”.

Esta colaboración que ambas entidades pretenden iniciar implicará, además, la realización de seminarios o actividades formativas gracias a los que “sigamos avanzando en técnicas, en el uso sostenible de fitosanitarios, en productividad, etc.”. El objetivo es “proponer una

serie de seminarios formativos, donde participen tanto nuestros agricultores como nuestros técnicos, con el apoyo de la finca experimental”.

La visita concluyó con una ponencia sobre el ‘Uso de sublimadores para controlar el oídio en hortalizas’, a cargo de Corpus Pérez, investigadora de la Estación Experimental. Pérez explicó que el uso de sublimadores de azufre contribuye a prevenir los problemas de oídio, lo que redundaría en una reducción del número de tratamientos que hay que aplicar y del número de horas de trabajo necesarias para hacerlo.

La principal contrapartida de este uso eficaz de los sublimadores para evitar problemas de oídio es que deterioran el plástico; de hecho, su uso sin ningún tipo de protector provoca, en apenas once meses, una concentración de azufre en el plástico por encima de las 3.000 ppm, cifra que dista, y mucho, de las directrices del CEPLA. En cualquier caso, los protectores, como por ejemplo tapas de aluminio, han demostrado ser más que útiles, tanto que pueden llegar a reducir el azufre que se acumula en el plástico en un 46%.

## JORNADA DE CAMPO

# Rijk Zwaan muestra sus distintas variedades de melón

■ CIA

El pasado martes, 27 de mayo, se llevó a cabo unas jornadas de campo de melón por parte de la casa de semillas Rijk Zwaan. Durante la mañana, los asistentes tuvieron la oportunidad de conocer

las variedades que la empresa tiene dentro del catálogo de esta fruta y comprobaron las características y aspectos fundamentales de cada una de ellas. Alberto Domingo, Javier López y Paco Pino, de Rijk Zwaan, fueron los encargados de hablar con los participantes de la jornada.



■ Alberto Domingo, responsable de Melón de Rijk Zwaan, abriendo una fruta. /FHALMERIA



■ Alberto Domingo probando el melón cantaloup. /FHALMERIA



■ Los asistentes intercambiaron distintas opiniones. /FHALMERIA



■ Melón cantaloup. /FHALMERIA



■ Javier López conversando con una técnica agrícola. /FHALMERIA

AYUNTAMIENTO DE EL EJIDO

# Los agricultores ejidenses podrán autogestionar los restos vegetales de sus invernaderos

*El agricultor va a poder contar con la licencia municipal para esta acción, siempre que cumpla con los requisitos que establece la normativa*

■ Elena Sánchez

El Ayuntamiento de El Ejido continúa con el objetivo de resolver uno de los grandes problemas de la agricultura de la zona como es la gestión de los restos vegetales. Tal es así que, a partir de ahora, “la Administración local también será la que resuelva las solicitudes de autogestión de compost en la propia finca agrícola a aquellos que estén interesados”, según explica el concejal de Agricultura del Ayuntamiento de El Ejido, Manuel Gómez. Esto supondrá que el agricultor que decida auto-



■ Manuel Gómez, concejal de Agricultura del Ayuntamiento de El Ejido. /FHALMERIA

gestionar los restos vegetales procedentes de su invernadero, siempre y cuando cumpla con los requisitos que establece la normativa, va a poder contar con la licencia municipal que permita dar una solución al problema de los restos vegetales que se generan en su finca. Por este motivo, el Consistorio asumirá estas com-

petencias para “dar viabilidad a todas aquellas fincas cuyos propietarios se decanten por esta opción y puedan llevarla a cabo”.

Sin duda, la situación de la higiene rural sigue siendo un punto importante dentro del sector agrícola ejidense, ya que aún quedan muchos pasos que dar para

poder tener la situación más controlada. Aún así, desde el Ayuntamiento de El Ejido “hemos logrado desbloquear la situación de estancamiento y precariedad, logrando que se ponga en marcha una nueva planta de gestión de restos vegetales, S.A Las Chozas, se ha constituido Frutilados del Poniente, y ya se trabaja en la fabricación de vermicompost”.

## CAMINOS RURALES

Por otro lado, el concejal de Agricultura, Manuel Gómez, también ha dado a conocer el “esfuerzo” que se está haciendo para actuar en aquellos caminos rurales que precisan de actuaciones urgentes. “El Ejido es un municipio que cuenta con un elevado número de caminos rurales, concretamente, 280 kilómetros de vías asfaltadas y 350 de tierra. Por eso, precisamos de

ayudas de la Administración autonómica para acometer inversiones en estas vías, ya que hacer frente en solitario, como está ocurriendo hasta ahora, y teniendo la situación económica en la que nos encontramos, nos está suponiendo un gran esfuerzo”.

Igualmente, Manuel Gómez no ha querido dejar pasar la oportunidad de mostrar su reproche a la Junta de Andalucía que “desde hace tres años no convoca ayudas procedentes del Fondo Europeo Agrario de Desarrollo Rural (FEADER) destinadas a la mejora de accesos a las fincas agrícolas, ya que se trata de incentivos destinados a la mejora de la competitividad del sector agrícola”. Además, informa de que “hemos solicitado en numerosas ocasiones la activación de estas ayudas y hemos obtenido el silencio por respuesta”.

# Injerto DE PEPINO

## Jornadas Profesionales de Saliplant 2014

Viernes 20 de junio

Asistencia gratuita **PREVIA INSCRIPCIÓN**  
llamando al teléfono: 958 623 376

Plazas limitadas

**Saliplant**  
semilleros

Alonso de Monroy, 1 · 18730 Carchuna · Granada (España)  
T. +34 958 623 376 · F. +34 958 623 920 · semillero@saliplant.com  
[www.saliplant.com](http://www.saliplant.com)

TODO SIGUE IGUAL

# Plaform critica la imposición de los envases de plástico por parte de la Gran Distribución

*fhalmería publicó este hecho en abril de 2013, información que ahora recoge la entidad de cartón, que lamenta que la situación no ha cambiado*

■ Rafa Villegas

Fhalmería abrió su sección de actualidad del número de abril de 2013 con el siguiente titular: ‘Las comercializadoras están ‘maniatadas’ a la hora de decidir qué envases utilizar’. Poco más de un año después, Plaform se ha vuelto a hacer eco de la noticia, lamentando que, lejos de cambiar, la situación sigue igual.

La imposición de los envases de plástico, especialmente de las marcas IFCO y EPS, por parte de un elevado número de cadenas de distribución, implica un coste extra para las comercializadoras hortofrutícolas almerienses, ya que están obligadas a pagar el alquiler de las cajas, a pagar una fianza y, lógicamente, a hacer frente al sobrecoste que supone un envase de este material con respecto al cartón.

Plaform añade un perjudicado más a la lista. Se trata del consumidor. Y es que, según lamentan, “la utilización de cajas de cartón haría visible la información del producto y la distinción de productos españoles, que tan demandada es por los consumidores de producto nacional, sin temor a comprar productos extranjeros y de menor calidad, y de llevar más allá de nuestras fronteras la marca España”.

Es más, Plaform se hace eco de la preocupación de las asociaciones de consumidores que, según ha explicado la empresa de envases y embalajes de cartón, no entienden “la lucha de las grandes superficies por limitar las bolsas y que se deje libre el uso de las cajas de plástico reutilizables, haciendo que este material contaminante se siga utilizando de forma masiva en el área de envases y embalajes hortofrutícolas”.

Plaform se ha hecho eco, además, de un estudio desarrollado por el Instituto de Prospectiva Internacional (IPI), titulado ‘El ciudadano abandonado ante la compra de frutas y hortalizas’. Este trabajo



■ Cajas de plástico IFCO en su espacio expositor en una de las ediciones de la feria madrileña Fruit Attraction. /FHALMERIA



■ Punto de venta con envases de cartón de Plaform para diferentes productos hortofrutícolas. /FHALMERIA

hace patente, según han explicado desde Plaform, “la poca o nula información que se da en las grandes superficies sobre las frutas y hortalizas que comercializan, basado principalmente en la presentación en estos ‘pools’ de plástico”.

Para Plaform está claro que con la imposición de los envases de plástico reutilizables, “más que aportar valores añadidos a la cadena de suministro, parece aportar costes añadidos que acaban pagando los productores, los consumidores y el medio ambiente”. Lo cierto es que el 69 por ciento de los

envases que utiliza el sector agrícola son de cartón; sin embargo, buena parte de las grandes superficies se siguen decantando más por el plástico.

Para abordar el tema, hace un año, fhalmería se puso en contacto con miembros muy representativos del sector productor de frutas y hortalizas de Almería para conocer, de primera mano, su opinión al respecto. El gerente de la Asociación de Empresarios Comercializadores Hortofrutícolas de Andalucía (ECOHAL), Alfonso Zamora, aseguró, por ejemplo, que

“esta práctica de imponer un envase debe ser contraria a la libre competencia”. Es más, Zamora fue más allá y criticó que “el Tribunal de la Competencia, que siempre está detrás de nosotros a ver qué hacemos, no esté pendiente también de las imposiciones de estos envases”.

El presidente de Biosabor, Francisco Belmonte, por su parte, aseguró que “por una caja de cinco kilogramos se pierden dos céntimos de euro por cada kilo con respecto a un envase para el mismo peso, pero de cartón”.

Belmonte aseguró que “la obligatoriedad de vender el producto en cajas de plástico IFCO la aplican cadenas de distribución tan importantes como Edeka y Metro”.

Otro punto que se discute es el tema de la higiene. Un grupo de empresas de cartón está intentando que la Comisión Europea obligue a que se laven los envases de plástico después de cada uso. Hay empresas de cartón, que no hay que olvidar que son competencia de las de plástico, que consideran que el lavar los envases de plástico cada vez que se utilizan evitaría la posible existencia de bacterias y, cómo no, el plástico costaría más y el cartón podría ganar terreno.

Al respecto, Francisco Belmonte aseguró que, por no existir la obligatoriedad de lavar las cajas de plástico hasta que no tengan bastantes usos, “al final vienen mucho más sucias”. Es más, el presidente de Biosabor ha asegurado que “existe una contaminación evidente de una partida a otra”.

Lo cierto es que ha pasado poco más de un año desde que fhalmería tratara esta problemática y todo apunta a que la situación no ha cambiado un ápice. Belmonte explicó que “las distribuidoras tendrán un retorno, se deben estar lucrando”.

AMPLIA GAMA

# Even Agro cuenta con varios productos adaptados a la agricultura de Almería

*Sun Power, Sun Root y Even Húmicos 20% son soluciones indicadas para una agricultura del máximo desarrollo*

■ CIA

Even Agro es una empresa albaceteña fabricante de fertilizantes que desarrolla productos nutricionales de calidad dirigidos a la agricultura del máximo desarrollo. Posee la infraestructura necesaria y el know-how para ofrecer una amplia gama de agronutrientes que satisfagan las necesidades de sus clientes. Entre ellos, destacarían tres productos muy interesantes para la agricultura almeriense, como son Sun Power, Sun Root y Even Húmicos 20%.



■ Hortalizas de calidad tras el uso de fertilizantes de Even Agro.

Con respecto al primero, Sun Power, fitoestimulador para todas las etapas del cultivo, está compuesto por una combinación especial de aminoácidos (cuenta con glicina-betaína) y de extractos vegetales que aportan sustancias inductoras capaces de provocar en

las plantas diversos efectos, como un mejor enraizamiento, un incremento de las defensas naturales, una mayor osmoprotección y un mejor aprovechamiento de los nutrientes. Es idóneo en los momentos de máxima división y crecimiento celular (enraizamiento, cua-



■ Efecto enraizante de Sun Root.

jado y engorde de los frutos). Por su parte, Sun Root, producto líquido con aminoácidos para enraizamiento, mejora la germinación de las semillas e induce un aumento de resistencia anti-stress en la planta, proporcionando una rápida recuperación del cultivo des-

pués de pasar por situaciones adversas.

Por último, Even Húmicos 20% (10% húmicos y 10% fúlvicos) es un producto recomendado para cultivos implantados en suelos con muy poca riqueza en materia orgánica. Permite el desbloqueo de microelementos del suelo para que sean absorbidos por la raíz de la planta, lo que favorece un desarrollo rápido del cultivo y una mejor asimilación y aprovechamiento del resto de fertilizantes y un mayor desarrollo vegetativo, que dará vegetales de mejor calidad y peso. Al contener una alta proporción de ácidos fúlvicos, proporciona un aporte extra de materia orgánica de fácil asimilación por el cultivo, por lo que se produce una rápida respuesta. Además de la transmutación de los iones, el ácido fúlvico tiene la capacidad de hacer las vitaminas y minerales más absorbibles, mediante la producción de complejos que son fácilmente transportados por las células de las raíces.

*Para más información:*  
967 59 29 35,  
info@evenagro.com  
www.evenagro.com.

## TORKE

### MEJORADOR DE LA FERTILIDAD Y ESTRUCTURA DE LOS SUELOS

**Torque** aporta **ácidos húmicos** (procedentes de leonardita → fuente de materia orgánica), **azufre y calcio**. Actúa como **fertilizante** y como **mejorador de suelos** a nivel físico y químico, incrementando la capacidad de intercambio catiónico, mejorando la estructura del suelo, y aumentando la biodisponibilidad de nutrientes debido a su desbloqueo y produciendo un lavado de sales.

**Torque** puede aplicarse de forma localizada en la línea de siembra o plantación, aplicándolo cerca de los goteros. También se puede aplicar a voleo en el suelo con cualquier tipo de abonadora, enterrando luego el producto.

- Favorece la germinación de semillas y el enraizamiento.
- Ahorro de agua de riego.
- Mejora la fertilidad y la estructura del suelo.
- Proporciona calcio, azufre y ácidos húmicos.
- Corrector de suelos salinos.
- Mejora la cantidad y calidad de las cosechas evitando problemas como el tip burn y la peseta, al aportar calcio y azufre en forma directamente asimilable.
- Mejora la eficiencia de los abonados al aumentar la capacidad de intercambio catiónico de los suelos, desbloquear nutrientes y prevenir su lavado.
- Regula el pH de los suelos agrícolas, tanto de suelos alcalinos como ácidos.
- Favorece la actividad de los microorganismos edáficos.
- Producto utilizable en Agricultura Ecológica conforme al Reglamento CE Nº 834/2007

**EVEN agro**  
www.evenagro.com

Teléfono: 967 59 29 35, info@evenagro.com, [www.evenagro.com](http://www.evenagro.com)

**SHC**



**¡SE BUSCAN DISTRIBUIDORES PARA LA ZONA DE ALMERÍA Y GRANADA!**

## INNOVACIÓN PERMANENTE

# La misión de Grupo Agrotecnología es contribuir a aumentar la rentabilidad de los cultivos hortícolas

La empresa realiza una fuerte inversión en I+D para desarrollar "productos pioneros" que respondan a las demandas del sector

■ CIA

Grupo Agrotecnología realiza una fuerte inversión en I+D con el objetivo de contribuir a mejorar la rentabilidad de los cultivos. En este sentido, Amaya Jordá, directora de Marketing de la empresa, afirma que "intentamos que cada producto que sacamos al mercado tenga una relación beneficio-coste muy positiva para el agricultor". En esta línea, se refiere, por ejemplo, a su producto Lecitec, que minimiza el rajado en frutas y hortalizas hasta en un 50%, algo que, cómo no, revierte en la renta del agricultor, que puede comercializar una mayor cantidad de producto en las mejores condiciones.

Esa fuerte inversión en I+D es, de hecho, una de las prioridades de Grupo Agrotecnología, ya que "es lo que nos va permitir seguir estando donde estamos, desarrollando productos pioneros". Tanto es así que, actualmente, "estamos estudiando 20 prototipos de nuevos productos", entre ellos productos nutricionales, bioestimulantes y algún tipo de bioplaguicida".



■ En el centro, Fernando López, delegado técnico comercial de la empresa en Almería, junto a responsables de Megasa. /FHALMERIA

Los productos de Grupo Agrotecnología cuentan con el valor añadido de ser productos naturales, que permiten al agricultor responder a las exigencias de los mercados, que son cada vez más restrictivos con los Límites Máximos de Residuos (LMR). En este último aspecto, el agricultor juega un papel fundamental, es más, a día de hoy, "son conscientes de que una agricultura limpia es una agricultura de futuro" y los productos de Grupo Agrotecnología "les van

a permitir acceder a todos los mercados sin tener ningún problema".

Junto a esto, la gama de productos de la empresa garantiza una serie de ventajas para el propio cultivo, ya que son antioxidantes, bioestimulantes y no paralizan la producción. Todos estos beneficios vienen a sumarse a los resultados que de por sí tienen frente a problemas de estrés producidos por plagas, problemas nutricionales o enfermedades. Tal y como comenta Jordá, los de Grupo Agrotecnolo-

gía son productos que "estimulan al cultivo, que no decae".

A diferencia de los químicos tradicionales utilizados en agricultura, los productos de Grupo Agrotecnología, al no tener efecto fitosanitario, "se utilizan con antelación, ya que un cultivo sano es un cultivo que siempre va a tener menos predisposición a sufrir estrés", bien sea causado por cuestiones climatológicas, plagas o enfermedades. Se podría decir que estos productos tienen "lo que lla-

mamos un efecto vacuna vegetal", gracias al cual "preparamos a la planta para que, cuando lleguen estas situaciones de estrés, se encuentre fuerte tanto de defensas como de vigor".

## EXPOLEVANTE

Para transmitir todos estos valores empresariales y seguir dando a conocer su amplia gama de productos adaptados a los cultivos de Almería, Grupo Agrotecnología participó del 7 al 10 de mayo pasados en Expolevante, en Níjar, y lo hizo de la mano de su distribuidor en la zona, Megasa. Según comentó entonces Fernando López, delegado técnico comercial de Grupo Agrotecnología en Almería, "para nosotros es muy importante estar en la feria para dar a conocer nuestra empresa y nuestros productos", además de para "dar apoyo a nuestro distribuidor, Megasa". En esta línea, López afirmó que "queremos que los agricultores vean que nuestros productos son eficaces".

Por su parte, Amaya Jordá, directora de Marketing de la empresa y también presente en la feria, puso de manifiesto la importancia que para Grupo Agrotecnología tiene participar en este tipo de eventos, donde se reúnen tanto técnicos como agricultores y donde "podemos hablar con ellos y obtener información de primera mano de nuestro mercado".

## JUEGO ON LINE Y MUCHOS PREMIOS

# Arranca la Koppert HortiCup 2014, la porra del Mundial para el sector agrícola

■ CIA

Disfrutar sanamente del próximo Mundial de Fútbol es el objetivo fundamental de la Koppert HortiCup 2014, un original concurso diseñado especialmente para todos aquellos que forman parte del sector agrícola en cualquier país del mundo. La inscripción es gratuita a través de la web <http://www.hortocup.es> y se puede competir con partici-



■ El balón.



■ Un singular futbolista.

pantes de todo el mundo, siguiendo en tiempo real la evolución de las clasificaciones.

La Koppert HortiCup 2014 ya ha iniciado en España la fase de registro, al tiempo que se ha abierto la convocatoria de participación en otros países donde Koppert Biological Systems tiene presencia como Brasil, México, China, Kenya y Holanda, por citar algunos. Las bases de esta singular porra futbolística contemplan un primer premio consistente en dos entradas para un partido de fútbol a elegir y un cheque de viaje por valor de 1.000 euros, además de otros premios de diferente cuantía económica que recibirán los

ganadores entre las posiciones segunda y centésima.

La porra HortiCup 2014 gira en torno a los pronósticos sobre los resultados de los partidos del próximo Mundial de Brasil. Estos pronósticos son la base de la clasificación general y los que permiten optar a los premios establecidos. Además de los pronósticos, se han establecido unas preguntas de bonificación que permiten sumar más puntos. Como en el Mundial de Fútbol, los jugadores de la HortiCup 2014 no tienen asegurado su ascenso y pueden ser eliminados en cualquier momento. Sólo los mejores llegarán a la fase final.

# Especial ESTRUCTURA DE INVERNADERO Y PLÁSTICO



**Puesta a punto de miles de hectáreas**

CONTENEDORES  
**HERMANOS Mancha**  
SERVICIOS AGRÍCOLAS  
**VEGATRANS, S.C.A.**  
F-04.214.946



*Recogida de residuos plásticos, cartón  
madera y chatarra*

Paraje Cabriles s/n - 04700 - EL EJIDO  
Tels. 950 16 29 03 - [www.vegatrans.es](http://www.vegatrans.es)  
E-mail: [vegatrans@vegatrans.es](mailto:vegatrans@vegatrans.es)



COSTES MEDIOS POR CAMPAÑA



■ Invernadero en proceso de construcción en la zona de Adra. /FHALMERIA

## El agricultor invierte un 7% de sus gastos anuales a la estructura de su invernadero

Según el último informe de Cajamar Caja Rural, el productor se gasta unos 4.000 euros anuales, de media, en este aspecto

■ Elena Sánchez

Cada campaña, el agricultor destina una cierta cantidad de dinero para afrontar el inicio del ejercicio agrícola, así como para lograr hacer frente al mismo con la mayor normalidad posible. Es cierto que unos costes son mayores que otros, como es el caso del cambio o la mejora de la estructura del invernadero, un desembolso, que cuando el agricultor dice de hacerlo, es mucho más alto que otros insumos, ya que los materiales suponen precios bastante más elevados. En este sentido, según el último 'Informe de la Campaña Hortofrutícola de Almería', relativo al ejercicio 2012/2013, elaborado por Cajamar Caja Rural, la estructura de invernaderos supone un 7% de los gastos anuales del agricultor, es decir, unos 4.000 euros, de media. Sin embargo, en comparación con los dos años an-



■ La estructura de invernadero es uno de los gastos más altos a los que tiene que hacer frente el agricultor. /FHALMERIA

teriores, el desembolso no varía y se mantiene igual cada campaña.

Eso sí, en estos últimos años, se está viendo que cada vez son más los agricultores que se gastan su dinero en mejorar el invernadero, ya que, sin duda, es

uno de los aspectos más importantes para alcanzar mayor inercia térmica, mayor capacidad de ventilación para mejorar la renovación del aire, lograr mayor hermeticidad para el control de plagas y, en definitiva, obtener estructuras encaminadas a la pro-

ducción integrada de frutas y hortalizas de excelente calidad. Igualmente, las licencias solicitadas para la construcción de nuevos invernaderos han aumentado en el último año, ya que, por ejemplo, en la zona de Níjar, a fecha de 31 de diciembre de

2013, el Ayuntamiento ha concedido 73 licencias para construir invernaderos, mientras que el año anterior se concedieron 30 licencias. Por su parte, en el Poniente, el Ayuntamiento de El Ejido ha recibido 120 solicitudes en el primer cuatrimestre de 2014, superando la cifra global de todo el año 2012.

### PLÁSTICOS

Por otro lado, otro de los gastos elevados a los que tiene que hacer frente el agricultor a lo largo de la campaña es el que está relacionado con la renovación del plástico del invernadero, cuyo coste se elevó en el ejercicio 2012/2013 un 3,1 por ciento, según el último informe de Cajamar Caja Rural. Y es que, normalmente, la evolución del precio de este insumo ha seguido la tendencia de la cotización media del barril de Brent; sin embargo, durante este periodo no ha sido así, mostrando comportamientos opuestos. Según este informe, el valor medio del petróleo ha descendido un 2,3 por ciento con respecto a la campaña 2011/2012, de manera que la correlación entre estos dos parámetros indica

## COSTES MEDIOS POR CAMPAÑA



■ El plástico cada vez es más consistente y aguanta mejor los diversos fenómenos meteorológicos que padece la provincia. /FHALMERIA

que este cambio de tendencia se debe, principalmente, a cuestiones propias del mercado local. Asimismo, durante la pasada campaña, el agricultor destinó un 6 por ciento de su presupuesto al plástico, es decir, se gastó 3.431 euros en todo el año en la renovación de este insumo para su invernadero. En relación a las tres últimas campañas, el precio sigue elevándose, ya que en la 2010/2011, el gasto fue de 3.265 euros, mientras que en la campaña 2011/2012 fue de 3.328 euros, es decir, un 5,9 por ciento del presupuesto total anual.

Con estas cifras, se puede comprobar que el plástico es uno de los insumos que, cada año, sube de precio, y un gasto al que el agricultor cada vez le cuesta más hacer frente. Eso sí, una de las ventajas que tiene es que, cada año, la durabilidad del plástico aumenta y puede aguantar condiciones adversas como los fuertes vientos, uno de los fenómenos meteorológicos más comunes de la provincia almeriense y

que más problemas causa a los invernaderos.

**EMPRESAS**

La provincia cuenta con un discreto número de empresas de fabricación de plástico, eso sí, las que están implantadas en la zona son grandes entidades que ofrecen la mayor calidad en cuanto a este insumo se refiere. Lo más

característico de estas firmas es que, la mayor parte de ellas, sino el 100%, están ubicadas en el Poniente almeriense. Su actividad se centra, en su mayoría, en la colocación de plástico en invernaderos de esta zona, ya que el Poniente almeriense cuenta con la mayor cifra de producción invernada en comparación con el Levante de la provincia.

### Níjar, una zona que prevé un gran crecimiento futuro bajo plástico

Níjar es una de las zonas de la provincia de Almería que más futuro tiene en el crecimiento de invernaderos bajo plástico. De hecho, en 2013, se otorgaron licencias para la construcción de 155 hectáreas de nuevos invernaderos. En cuanto al volumen total de la inversión declarada, en 2012, se sitúa en el entorno de los 3,5 millones de euros, mientras que,

en 2013, rondó los 10 millones de euros. Sin duda el municipio con más superficie de crecimiento futuro para la agricultura bajo plástico. Ya que, según el alcalde de Níjar, Antonio Jesús Rodríguez, "a poco que se dinamice el crédito y las entidades financieras apuesten de manera decidida por el sector, seguiremos creciendo".



■ Nuevo invernadero en sus primeros pasos de construcción. /FHALMERIA



■ Trabajadores colocando el alambre en el invernadero. /FHALMERIA



■ Nuevo invernadero en su fase final de construcción. /FHALMERIA

# AGROFILM S.A.

## TUBOS Y ACCESORIOS GALVANIZADOS

### LA GARANTÍA DE SU INVERNADERO

Ctra. N. 340 - P.K. 419 (Paraje San Nicolás)  
Apdo. 223 - 04700 EL EJIDO (Almería)

Tel. 950 55 80 48 - Fax: 950 55 80 11 - Móvil: 649 86 25 11

Email: [agrofilm.agrofilm@gmail.com](mailto:agrofilm.agrofilm@gmail.com)

DESDE ENERO

# Los agricultores del Poniente disponen de dos puntos de recogida de plástico Cicloagro

Los productores pueden depositar estos residuos en Ibacplast, en el núcleo ejidense de Las Norias, y en Recoagro, en Roquetas

■ Rafa Villegas

La gestión de los residuos plásticos, que anteriormente dependía de los ayuntamientos, es competencia exclusiva de la Junta desde hace dos años, cuando se firmó el Decreto 73/2012 (Reglamento de Residuos de Andalucía).

No obstante, fueron necesarios meses de presión por parte, por ejemplo, del Ayuntamiento de El Ejido para que la Junta de Andalucía accediera a autorizar, a través del único Sistema Integrado de Gestión (SIG) autorizado por el Gobierno autonómico, como es Cicloagro, dos puntos de recogida. Concretamente, en la comarca del Poniente se ha autorizado a Ibacplast, en el núcleo de población ejidense de Las Norias, a realizar esta función, al igual que a Recoagro, en este caso en Roquetas de Mar.

El ámbito de actuación de Cicloagro son los residuos plásticos que no sean envases, como filmes plásticos para invernadero, macrotúnel, tunelillo, acolchado, además de cinta, ramales de riego, mallas y otros plásticos no envases.

A Cicloagro se adhieren los productores y/o distribuidores de plásticos, en este sistema participan los agricultores y comercializadoras de productos hortofrutícolas y colaboran los gestores.

Cicloagro le ofrece al agricultor la retirada en origen de estos residuos y pone a su disposición los conocidos como Centros de Transferencia Temporal para entregar el plástico en unas determinadas condiciones de limpieza, según el tipo de filme y separación por tipologías.

## PROBLEMÁTICA

Hasta la puesta en marcha de los dos puntos de recogida y gestión de Cicloagro en el Poniente al-



■ Imágenes como esta, en la que también se ven residuos plásticos, en este vertedero improvisado, de hace años, no se repiten con sitios para llevar los restos. /FHALMERIA



■ Las inclemencias del tiempo, como el granizo y los tornados, generan muchos residuos plásticos en tan solo horas. /FHALMERIA

meriense no existía alternativa viable alguna a la gestión de los plásticos procedentes de la agricultura. Ello conllevó un mayor número de residuos plásticos que acabaron en, por ejemplo, ramblas de la comarca del Poniente. Es por ello que, desde un primer momento, el concejal de Agricultura, Ganadería y Medio Ambiente del Ayuntamiento de la ciudad de El Ejido, Manuel Gómez Galera, ha señalado la necesidad de que la Consejería de Medio

Ambiente de la Junta de Andalucía obligara a Cicloagro a “retirar los plásticos que por su falta de gestión quedaron abandonados”.

El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, por su parte, lamentó en el último Pleno Municipal celebrado este año, que tuvo lugar el pasado 30 de abril, que para que la gestión de los residuos plásticos se desarrolle con total normalidad “la Junta de Andalucía tiene que exigir a Cicloagro

que realice el trabajo por el que le pagan las empresas”.

Mejor o peor, el Sistema Integrado de Gestión Cicloagro es esencial para que los agricultores tengan un lugar donde llevar sus residuos plásticos que no sean envases. No obstante, máxime cuando es la única opción autorizada y puesta en marcha por la Consejería de Medio Ambiente de la Junta de Andalucía, es más que necesario que la institución autonómica emprenda periódica-

mente campañas divulgativas en las que se explique, claramente, a los agricultores en qué condiciones tienen que llevar los restos plásticos para que las plantas autorizadas, por ejemplo la de Roquetas de Mar y la de Las Norias, no los rechacen.

## TONELADAS DE RESIDUOS

Según los datos oficiales con los que cuenta la Administración Local del municipio de El Ejido, sólo en este término municipal, capital absoluta de la agricultura intensiva europea, se llegan a generar más de 8.000 toneladas de plásticos agrícolas cada campaña.

El buen funcionamiento de los puntos de recogida y gestión de plástico Cicloagro, que puso en marcha la Junta de Andalucía el pasado invierno, es esencial para mejorar, de manera importante, la higiene rural de todos los municipios almerienses en los que la agricultura es el principal motor económico. Es el caso, por ejemplo, de El Ejido, Roquetas de Mar, Vácar, La Mojonera, así como Dalías, Adra, Berja y, por supuesto, Nijar.



# Plásticos Térmicos Tricapa

de larga duración a base de burbujas  
para todo tipo de cultivos de invernadero  
en blanco y amarillo antiazufre (4000 P.P.M.)

## Efectos especiales



## GARANTÍA DE 36 MESES

Nos podrá encontrar en:

ADRA N-340 (Frente Albuferas)

E-mail: [celloplast@areasur.net](mailto:celloplast@areasur.net)

Teléfonos: 950 56 88 97  
674 28 70 13



20 años de Calidad y Servicio

# Tubocás ofrece su amplia experiencia en la fabricación de calefacción con biomasa

La empresa se encarga también de modificar las máquinas calefactoras que tienen los agricultores de gasoil, propano o gas

■ Rafa Villegas

Tubocás se ha propuesto seguir ayudando al agricultor a economizar costes ofreciendo una calefacción totalmente ecológica, con la biomasa, y mucho más económica que las tradicionales de gasoil, propano o gas natural.

El responsable de la fábrica de Tubocás en Almería y provincia, David Capel, ha explicado cómo lo que hacen en la empresa es “desde una adaptación de la propia máquina que pueda tener el agricultor a una venta de maquinaria pesada que fabricamos nosotros en Granada, que es donde están tanto la sede como la fábrica”.

Con la calefacción con biomasa de Tubocás no sólo “se salvan cosechas evitando las heladas en las zonas más frías sino que se propicia una mayor productividad a un precio mucho más económico”, como ha explicado Capel.

“El aumento de producción con este tipo de calefacción de Tubocás existe y el agricultor lo puede comprobar”, así de conciso se ha mostrado el responsable de la fábrica de Tubocás en Almería y provincia.

Es cierto que existen, no obstante, toda una serie de variables que hay que tener en cuenta a la hora de instalar la maquinaria, como el tipo de invernadero, ya que no es igual uno de ‘raspa y amagao’ que un multitúnel o un invernadero plano. Lo que sí ha querido dejar claro David Capel es que “si un productor de hortalizas almeriense produce, por poner un ejemplo, en torno a los diez kilogramos por metro, lo cierto es que puede aumentar entre dos y tres kilos su productividad”.

La fábrica de Tubocás se encuentra ubicada en el término municipal de Castelljér, en la vecina provincia de Granada. La per-



■ David Capel, responsable de la fábrica de Tubocás en Almería y provincia, en el espacio expositor que instaló la empresa en Expolevante. /FHALMERIA

sona de la empresa que se encuentra en Almería es David Capel. Para contactar con él es tan sencillo como llamar al teléfono fijo de Tubocás, que se encuentra en su página web [www.Tubocás.net](http://www.Tubocás.net), y solicitar su contacto telefónico.

David Capel ha explicado que, cuando hay un posible cliente interesado en comprar la máquina calefactora “lo que intentamos es mostrarle una finca para que vea y toque y pueda hacerle todas las preguntas que considere oportunas al propio agricultor o al encargado de la finca. Lo que se pretende es que conozca realmente de qué estamos hablando y qué es lo que le proponemos”.

## EN EXPOLEVANTE

Tubocás ha participado, por segunda vez consecutiva, en la última edición de Expolevante, la única feria agrícola que se desarrolla actualmente en la provincia de Almería y que tiene una periodicidad bienal.

Respecto a la participación de la empresa granadina de calefacción por biomasa en este impor-

ante evento agrícola que se celebra en el núcleo de población nijareño de Campohermoso, el responsable de la fábrica en Almería y provincia ha asegurado que creen “fundamental estar en la única feria de la agricultura de Almería, ya que quitaron Expo Agro”.

David Capel ha asegurado que “consideramos que tenemos que tener presencia en Expolevante y aportar nuestro granito de arena y sumar en el sector agrario”. Capel ha añadido, además, que son conscientes de que son “una pieza más de tantas e intentamos aportar para el campo y para los agricultores, queremos que nos vean y nos conozcan y, poco a poco, sumar y ser uno más”.

El representante de la empresa granadina de calefacción por biomasa ha asegurado que, con toda probabilidad, “Tubocás volverá a participar en la próxima edición de la feria Expolevante”, que está prevista para el mes de mayo del año 2016.

David Capel ha lamentado que se están viviendo, como bien es sabido, “tiempos difíciles”, si bien

se ha mostrado esperanzado porque “poco a poco los agricultores van conociendo todo lo que les ofrecemos desde la empresa Tubocás. Estos productos se ven, cada vez más, como una herramienta más”. Capel ha asegurado que, lógicamente, “no tenemos la varita de la Cenicienta pero sabiendo utilizar las herramientas que ponemos a disposición de los productores hortofrutícolas de la provincia de Almería se logra un incremento de la producción”.

## UN POCO DE HISTORIA

La empresa Tubocás se dedica a la biomasa desde hace 20 años. David Capel ha explicado que en los comienzos “sólo se trabajaba con el tema de las granjas avícolas, para darle calor al pollito”. Con el paso de los años, Tubocás se ha ido transformando, poco a poco, hasta que se ha introducido de lleno en el campo y, como ha asegurado su representante en la provincia de Almería, “ya se van a cumplir camino de seis campañas desde que hicimos una máquina específica para el agricultor, independientemente de las po-

sibles adaptaciones que hay para darle forma a las máquinas de gasoil o propano que tienen los agricultores”.

Lo cierto es que los equipos de Tubocás están completamente preparados para calefactar grandes superficies, tales como invernaderos, secaderos, granjas ganaderas, naves industriales y un largo etcétera, usando como material de combustión la biomasa, material éste disponible en grandes cantidades en la Comunidad Autónoma de Andalucía y en la vecina Región de Murcia.

La biomasa (pellets, cáscara de almendra, hueso de aceituna, etc.) puede considerarse como la materia orgánica originada en un proceso biológico, espontáneo o provocado, utilizable como fuente de energía. Estos recursos biomásicos pueden agruparse de forma general en agrícolas y forestales. También se considera biomasa la materia orgánica de las aguas residuales y los lodos de depuradora, así como la fracción orgánica de los residuos sólidos urbanos (FORSU), y otros residuos derivados de las industrias.

## EXPERIENCIA

# Agroinver construye invernaderos de calidad y con personal experto

La empresa, que tiene su sede en el Polígono de La Redonda, en El Ejido, cumple todos los requisitos y los plazos de entrega

■ Rafa Villegas

Agroinver ha conseguido hacerse un importante hueco en el sector de la construcción de invernaderos y todo tipo de estructuras agrícolas, como naves de almacenamiento, balsas o vallados, gracias a su compromiso con la calidad y con los plazos de entrega al agricultor.

La empresa, que se encuentra en el Polígono La Redonda de El Ejido, realiza todo tipo de invernaderos y llega a dar trabajo en momentos álgidos de trabajo hasta a 150 personas.

Agroinver se ha ganado la confianza de los agricultores, tanto del Levante como del Poniente, y tiene interesantes proyectos, como la construcción de 20 hectáreas de invernadero de 'raspa y amagao', en el término municipal de Almería.

Juan Sánchez, director técnico de Agroinver, ha asegurado que lo que les diferencia de la competencia es, entre otros aspectos, "los materiales de gran calidad con los que trabajamos, así como el personal que empleamos, que tiene una gran experiencia". Sánchez ha asegurado, además, que se trata de "una empresa muy acreditada, que trabaja cumpliendo los plazos de entrega y con todo en regla, que parece una cosa muy obvia pero que no siempre se cumple en este sector".

Sánchez ha lamentado la proliferación de nuevas empresas de construc-



■ Juan Sánchez, director técnico de Agroinver. /FHALMERÍA

ción de invernaderos, muchas de las cuales "no lo tienen todo en regla, lo que nos afecta a las empresas serias, ya que a nivel económico ellos pueden presentar una oferta que, en muchos casos, no podemos igualar". No obstante, Sánchez ha hecho hincapié en que "la calidad de los materiales no es la misma y, en muchos casos, la mano de obra no está en regla".

Juan Sánchez ha recordado que Agroinver cuenta con el seguro de responsabilidad civil obligatorio, "que es obligatorio para construir, pero no todas las empresas lo cumplen y respondemos si hay algún desperfecto".

El 60 por ciento de los trabajos que realiza Agroinver se corresponden con obra nueva, mientras que el 40 por ciento restante se corresponde con reparaciones y mantenimiento. La empresa ejidense confía la mayor parte de los materiales a empresas tan reconocidas como Agrofilm y Mondenova y tienen por costumbre enseñar a sus posibles clientes instalaciones que hayan cons-

truido recientemente o que, por el tamaño o equipamiento que lleven, sean dignas de ver. El director técnico de Agroinver ha asegurado que "los invernaderos tienen tres patas: un buen material, una mano de obra especializada y que haya una empresa detrás que responda de cualquier cosa que pueda producirse". Para Juan Sánchez, "si esas tres variables se cumplen todo tiene que ir a la perfección".

#### INTERNACIONALIZACIÓN

Agroinver, además de ser una de las empresas importantes del sector de la construcción de invernaderos en la provin-

cia, tiene bastante expansión internacional. Concretamente, hace invernaderos en partes del mundo tan dispares como Rumanía, donde tienen un peso importante, Argelia, Marruecos y Sudamérica.

Juan Sánchez lo tiene claro, "la diversificación es la clave del éxito al final". Y es que, según ha destacado, "siempre puede haber un año malo en Almería para nosotros pero si tienes otra rama que pueda tirar de la empresa, mejor. Conforme se va creciendo hay que intentar diversificar más porque si te va mal en un sitio puedes tirar de otro, aparte que son muy interesantes los proyectos en el exterior".

Para Agroinver existen muchas zonas propensas a la expansión de la empresa. Sánchez ha reconocido que "hay mercados que están ya más saturados, como es el caso de México y Turquía, entre otros, pero siempre hay zonas en África, Sudamérica y Centroamérica, con economías que están en auge, en las que se puede trabajar".

En Almería hay dos zonas muy claramente diferenciadas, como ha explicado Juan Sánchez: la zona de Poniente, con explotaciones más pequeñas de agricultores con entre 1 y 4 hectáreas; también el suelo no permite muchas licencias porque no hay grandes secanos de tierra libre y los que hay normalmente

existen porque tienen problemas, como una limitación por medio ambiente... las explotaciones son más bien familiares.

En Níjar, por el contrario, se está cambiando la tendencia, cada vez son más asociaciones de agricultores o cooperativas o incluso empresas de cierto tamaño que vienen a implantarse a la zona y que están haciendo proyectos de mayor envergadura, de mayor superficie, tanto en multitúnel como en 'raspa y amagao'.

En Níjar hay mayor disponibilidad de suelo y éste es mucho más económico que el de El Ejido o el de La Cañada, donde los precios son mucho más altos. El precio puede ser, incluso, el doble. Vale entre 12-15 euros el metro en El Ejido y en la zona de Níjar puede costar entre los 5 y los 7 euros, dependiendo de la zona. El agua de aquí limita a cultivos de tomate.

El director técnico de Agroinver ha explicado que "igual que para las grandes explotaciones en el Poniente suelen cultivarse hortalizas como el calabacín, el pepino o la berenjena, que requieren menos altura, en Níjar suelen ser más altos los invernaderos para el tomate, con emparrillados más altos; incluso el multitúnel normalmente se destina a tomate. Por eso, la mayor parte del multitúnel que se está haciendo se hace en la zona de Níjar y en Almería, en El Ejido se hace menos".

En Agroinver están contentos de cómo está yendo la campaña, si bien esperan que los precios de los productos hortofrutícolas de las últimas semanas remonten porque, como ha explicado Sánchez, "si el agricultor gana dinero todos funcionamos".

**agroinver**  
INVERNADEROS

+34 950 48 42 57  
www.agroinver.com / info@agroinver.com

**A la Vanguardia en Diseño de INVERNADEROS**

Con la garantía **AEROFILM** **MONDENOVA QUIJANO**

**SE VENDE NAVE DE 3.600 M2,  
CON CASA DE 60 M2.  
EN EL EJIDO.  
PRECIO A CONVENIR.**

**ESPECIAL PARA NEGOCIO  
AGRÍCOLA.  
INTERESADOS LLAMAR:  
642-975119**

EN EL EJIDO

# La nueva planta de reciclaje de plástico agrícola, pendiente del trámite ambiental

Además, también está a la espera de obtener la licencia por parte del Ayuntamiento de El Ejido para poder ponerse en marcha

■ Elena Sánchez

La nueva planta para el tratamiento de plásticos agrícolas y la obtención de combustibles de segunda generación, con la que contará El Ejido en los próximos meses, está pendiente del trámite ambiental por parte de la Junta de Andalucía, así como de obtener la licencia necesaria otorgada por el Ayuntamiento de El Ejido.

Esta nueva planta, impulsada por el Consistorio ejidense y que cuenta con la inversión inicial por parte de las empresas Demplastic Reciclados y Plastic Energy, dará servicio a toda la comarca del Poniente y supondrá la solución definitiva al problema que existe actualmente con el tratamiento de los plásticos que genera la agricultura.

En su momento, ya se informó de que esta nueva planta permitirá sumar 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 reciclado tradicional, actuando, por tanto,



■ Residuos plásticos tirados en mitad de los descampados. /FHALMERIA

de forma directa sobre una fracción de residuos que está terminando en vertidos incontrolados.

## MUNICIPIO PIONERO

De hecho, con esta nueva iniciativa, el municipio ejidense "vuelve a ser pionero en ofrecer una solución a un problema tan importante como es la higiene ru-

ral 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 restos", según explicó en su momento el alcalde de El Ejido, Francisco Góngora.

Gracias a esta planta de trata-

miento, cuya puesta en marcha también supondrá la creación de más de 30 empleos directos, se transformarán los plásticos de tipo acolchado, doble cubierta, manta térmica, bandas de malla o la rafia de entutorado, entre otros, en una producción anual de 4,2 millones de litros de gasóleo de consumo directo.

TECNOVA

## Presenta las cuentas de 2013, año en que abrió su laboratorio de plástico

■ E. S. G.

El Centro Tecnológico TECNOVA presentó hace unos días las cuentas anuales de 2013, superando en un 30 por ciento el presupuesto previsto para ese año, llegando a los más de 3,2 millones de euros y obteniendo un beneficio de la actividad de casi 200.000 euros. Dentro de 2013, una de las acciones más consideradas por TECNOVA fue la puesta en marcha del laboratorio de plástico a disposición de los agricultores, empresas fabricantes de plástico, alhóndigas, comercializadoras y empresas hortofrutícolas en general, que pretende evaluar las propiedades ópticas y mecánicas, así como la vida útil de los film plásticos de cubierta y acolchados para invernadero.

Asimismo, se incrementaron los servicios de ensayos agronómicos para evaluar la fauna auxiliar, productos fitosanitarios, caracterización de variedades, entre otros, que se desarrollan en el Centro Experimental, que cuenta con 12 hectáreas de terreno entre las que se encuentran 14 invernaderos de diferentes tipologías para desarrollar y evaluar la última tecnología aplicada a cultivos bajo plástico.

INVESTIGACIÓN

## Crean un nuevo sistema de tratamiento de lixiviados generados en viveros

■ CIA

La producción de plantas para jardinería, paisajismo y repoblación forestal se lleva a cabo en viveros. En Europa, 127.000 hectáreas están destinadas a esta actividad.

El cultivo en contenedor facilita la gestión agronómica, el transporte y el trasplante en el terreno definitivo, pero también genera lixiviados que no pueden ser vertidos al medio por su ex-

cesiva concentración en nitratos, y en ocasiones, también en fosfatos.

El sistema Cleanleach permite retornar estos lixiviados al sistema de riego, reaprovechando como fertilizantes los nitratos y los fosfatos presentes en las aguas residuales.

La tecnología desarrollada por el IRTA, del Departamento de Agricultura de la Generalitat de Catalunya, combina un filtro de arena lento horizontal, que re-

coge y filtra los lixiviados bajo la zona de cultivo, con un humedal artificial que transforma el nitrato en nitrógeno gas e insolubiliza los fosfatos.

El proceso de recirculación y de depuración desarrollado está destinado a mejorar la eficiencia del uso del agua y de los fertilizantes. Además, la gestión de las aguas en el mismo vivero y el uso de procesos naturales garantizan una producción más sostenible.



■ Logo del IRTA. /FHALMERIA

La tecnología ha sido testada en una planta piloto situada en las instalaciones del IRTA de Ca-

brils (Barcelona). Gracias a la financiación del programa Eco-innovación de la Unión Europea, se están construyendo dos plantas a escala real en Sant Andreu de Llavaneres (Barcelona) y en Croxton Park (Reino Unido). La instalación de ambas unidades se llevará a cabo gracias a la participación en el proyecto de las empresas de bioingeniería Naturalia y Salix.

Además, la empresa Buresinova, también integrante del proyecto, está desarrollando nuevas aplicaciones del sistema Cleanleach de tratamiento de lixiviados para su uso en arquitectura vegetal, horticultura comestible sin suelo y jardinería.

CRIADO Y LÓPEZ

# Cylplast 150IR, la nueva cubierta para invernadero con alta resistencia al viento

Está enfocada, especialmente, a invernaderos multitúnel, ya que las exigencias de la cubierta de este tipo de invernaderos son mayores frente a estos fenómenos meteorológicos. Además, se está valorando que el material tenga una vida mayor para minimizar la repercusión por el coste de mano de obra

■ Elena Sánchez

El Grupo Criado y López ha presentado su nueva cubierta de invernadero, Cylplast 150IR, enfocada especialmente, según Salvador López, gerente del Grupo Criado y López, “a invernaderos multitúnel, ya que las exigencias de la cubierta de este tipo de estructuras es mayor frente al viento y el coste de mano de obra de sustitución también es considerablemente mayor”. De ahí a que el objetivo haya sido crear esta nueva cubierta con unas propiedades de transmisión y difusión de la luz similares a las de cualquier plástico térmico que se utiliza en la zona, pero con una resistencia diez veces mayor al plástico tradicional, algo que “creemos que hemos logrado y que nos permite soportar mucho mejor los temporales de viento habituales en la zona”. Igualmente, López añade que “otro de los objetivos que nos hemos marcado es valorar si el material tiene una vida mayor, lo que ayudará a minimizar la repercusión por el coste de mano de obra de la sustitución”.

Una de las principales características de Cylplast 150IR es que contiene aditivos IR para mantener la temperatura foliar más alta en el invernadero durante las noches frías. De hecho,



■ Cobertura general de túneles especialmente diseñada para fresa, frambuesa y vegetales. /FHALMERIA

el gerente del Grupo Criado y López explica que los aditivos IR son “aquellos que se incorporan en cualquier tipo de plástico térmico, pero con una efectividad real, ya que sabemos que en la zona se está comercializando plástico como térmico que

realmente no lo es, ya que según la norma, para que un plástico se considere térmico no puede dejar escapar más del 14% de los rayos IR”. Además de los aditivos IR, esta nueva cubierta destaca por su tejido resistente y duradero, cubierto por polietileno

en sus dos caras. Su estructura tramada lo dota de una gran resistencia a la rotura y al rasgado.

Por otro lado, Salvador López no quiere dejar pasar la oportunidad de asegurar que Cylplast 150IR es una cubierta que “dis-

## Recomendaciones de utilización de la nueva cubierta Cylplast 150IR

Criado y López ha querido dar a conocer algunas de las recomendaciones que se dan a la hora de utilizar esta nueva cubierta. Por ejemplo se aconseja no realizar cortes o perforaciones a la malla y no colocarla sobre bordes cortantes que puedan dañar el material. Asimismo, se ha explicado que es recomendable utilizar sistemas de sujeción que no dañen las mallas, como perfiles omega; para prevenir contracciones al material no colocar las mallas en horas o periodos de excesivo calor o también se aconseja evitar el contacto con maderas tratadas, superficies oxidadas o galvanizadas.

minuye la condensación de humedad en el interior, evitando el riesgo de botrytis, así como también puede ser cosido a la malla antiinsectos, puede ser soldado para crear cualquier tipo de tamaño o forma, con cuerdas u ojales”.

**ESPECIALISTAS EN GEOTEXTEILES Y PLÁSTICOS PARA INVERNADERO**

**CRIADO & LOPEZ**

Derramadero de Cortés, 13 – Pje. Los Aljibillos  
04700 El Ejido (Almería, España)  
Tel. +34 950 487 973 / Fax: +34 950 571 292  
info@criadoylopez.com / pedidos@criadoylopez.com  
[www.criadoylopez.com](http://www.criadoylopez.com)

Protección para su cultivo

COMPROMETIDOS CON EL MEDIO AMBIENTE

# Desinfección de suelos agrícolas mediante el uso de plásticos especiales: DS Plus y ECO Plus

*Ambos plásticos son la novedad de Sotrafa para el próximo inicio de campaña, justo cuando comienza la desinfección de suelos*

■ Isabel Fernández

ECO Plus y DS Plus son los dos plásticos especiales diseñados por Sotrafa para la desinfección de suelos agrícolas y que lanzan al mercado pensando ya en el inicio de la próxima campaña, justo cuando los agricultores tienen que acometer la desinfección del suelo de sus invernaderos. Según apuntan desde la empresa, “con nuestros productos para la desinfección, buscamos el beneficio del agricultor y el respeto al medio ambiente, impulsando desinfecciones ecológicas mediante una solarización eficaz o reduciendo la dosis de desinfectante en las desinfecciones químicas, que son tan perjudiciales para el medio ambiente, en general, como para el agricultor, en particular”.

Ambos productos son fruto de una importante labor investigadora que ha permitido reformularlos e incorporar aditivos y materias primas de última generación, mejorando propiedades específicas como la permeabilidad, termicidad, condensación, etc. Para ello, la empresa ha llevado a cabo diferentes ensayos en colaboración con prestigiosos laboratorios, realizando análisis de tierra que han puesto de manifiesto los buenos resultados del producto ECO Plus, para solarización, y DS Plus, para desinfecciones químicas.

Con ECO Plus, según explican desde Sotrafa, además de las ventajas que tiene el producto, “hemos conseguido mejoras tales como el incremento de la temperatura del suelo por su efecto antivaho y térmico, aprovechando la radiación infrarroja larga, es decir, retiene/aprovecha la energía que desprende el terreno por la noche y, de esta forma, evitamos el enfriamiento que se produce por la noche, cuando la energía solar no está presente (infrarroja corta)”.



■ Suelo agrícola cubierto con un plástico especial para su desinfección. /SOTRAFA

Asimismo, continúan, “cuenta con resistencia a la radiación ultravioleta (UV) y ataques químicos, importante en las desinfecciones mediante biofumigación”.

En los ensayos realizados con ECO Plus, “se ha conseguido acortar a tres semanas el tiempo necesario para llevar a cabo la solarización”, superando, de este modo, la problemática histórica de este método de desinfección, ya que “no se necesitan plazos de tiempo largos para conseguir una buena solarización”.

Por su parte, DS Plus incorpora mejoras como la propiedad térmica, una mejor impermeabilidad, además de la resistencia a la radiación ultravioleta (UV) y a los ataques químicos. En su caso, desde Sotrafa afirman que “hemos obtenido el mejor producto posible para la desinfección del suelo; utilizando una dosis considerablemente inferior a la habitual, hemos logrado re-

sultados óptimos”. La lámina para desinfección DS Plus “se fabrica especialmente para conseguir un 100% de rendimiento en la desinfección de suelo”.

Los ensayos llevados a cabo por la empresa con DS Plus han puesto de manifiesto que es posible conseguir “una desinfección total del terreno, reduciendo el tiempo en dos semanas y la dosis de producto químico en un 60%, gracias a las propiedades especiales de DS Plus”. Así lo demuestran los análisis de tierra llevados a cabo después de la desinfección, desvelando “la ausencia total de patógenos, no quedando rastro de hongos, bacterias o nematodos”.

Desde Sotrafa han querido destacar la importancia de las conclusiones de estos ensayos para poder ofrecer sus productos en el mercado, pero también han puesto en valor la información facilitada por los agricultores y técnicos agrícolas, con los que

colaboran activamente, y que está basada en sus experiencias.

## DESINFECCIÓN DE SUELOS

La desinfección de suelos agrícolas es una de las primeras labores que debe acometer cualquier agricultor a la hora de iniciar una nueva campaña, con el fin de combatir la presencia de fitopatógenos. Gracias a la desinfección, se consigue evitar efectos negativos sobre el cultivo, siendo la forma más eficaz de controlarlos. Es más, “de no tener controlados estos patógenos, peligraría la viabilidad del cultivo”.

En este sentido, desde Sotrafa recuerdan que hay tres tipos de desinfección: la solarización, la desinfección química y la biofumigación. La primera implica el aprovechamiento de la energía solar mediante la utilización de plásticos, la temperatura y el agua. La solarización es una técnica ecológica, económica y que evita el ataque de los productos químicos

al plástico de la cubierta. Por su parte, la desinfección química consiste en la utilización de compuestos químicos como desinfectantes junto con láminas de plástico para sellar el terreno y evitar el escape de gases, aumentando así la eficacia de la desinfección. Ésta es la solución más extendida, por su sencillez de aplicación y su eficaz acción insecticida, nematicida, fungicida y herbicida.

Por último, la biofumigación es una técnica que surge como alternativa biológica a las desinfecciones de suelos agrícolas con productos químicos. Se trata de una solarización, pero previamente se aporta al terreno estiércol, restos vegetales de otros cultivos anteriores, etc... La acción de microorganismos en la materia orgánica durante su descomposición, junto a las altas temperaturas, y con una lámina especial de solarización resultan eficaces para la desinfección del terreno.

## RENOVACIÓN

# Uno de cada tres invernaderos de la provincia tiene más de 30 años

La mayor parte de las estructuras sigue siendo tipo raspa y amagao, ya que son fincas con una buena relación calidad-precio

■ Isabel Fernández

Uno de cada tres invernaderos de la provincia tiene más de 30 años de edad, y eso que la agricultura invernada acaba de cumplir su medio siglo de vida en la provincia. Así lo destacó la consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, Elena Víboras, en una visita reciente a la provincia, y así abrió el debate sobre la necesidad de modernizar unas estructuras que, para muchas familias, suponen su principal sustento.



■ El invernadero tipo raspa y amagao sigue siendo el favorito del sector. /FHALMERIA

Pese a este alto número de invernaderos más que antiguos, un informe hecho público hace

unos tres años ya ponía de manifiesto que, de media, los invernaderos de la provincia ron-

daban los 12 años y, además, apenas existía un 5% de fincas consideradas de última gene-

ración. Desde entonces y hasta ahora, poco ha cambiado la cosa. Y es que las dificultades económicas que han padecido los agricultores en las últimas campañas han imposibilitado que acomentan reformas importantes en sus fincas, más allá de los arreglos de algunas imperfecciones o el cambio del plástico.

Con respecto al modelo de invernadero más asentado en la provincia, basta darse una vuelta por el Poniente para cerciorarse de que el tipo raspa y amagao sigue siendo el invernadero preferido por los agricultores y lo es por dos cuestiones fundamentales: por un lado, es una estructura que suele cumplir bien con sus funciones y, por otro, mantiene una relación calidad-precio muy buena, según apuntan desde el sector constructor de fincas.

Otros invernaderos, como los multitúnel, se podría decir que están reservados para grandes propietarios o centros de investigación, entre otras cosas, por los altos costes que aún supone su construcción.

## Tu invernadero ideal

cubiertas **TRC 5000RD**

Resistencia Demostrada

doble cámara **AT**

+Luz / +Temperatura / Antigoteo

Gama **Revlam**

La canaleta definitiva

sotrafilm **EcoPlus**

Solarización

sotrafilm **DS Plus**

Desinfección Química

TU  
INVERNADERO  
IDEAL

Prepara la mejor campaña con las  
**MAYORES GARANTÍAS DEL MUNDO**



**sotrafa**

AGRICULTURA Y GEOSINTÉTICOS

Global Solutions

BLANQUEO DE INVERNADEROS

# Todoblanc presenta Especial Rocío, un producto que deja pasar la luz y mantiene las bajas temperaturas

Una de las ventajas que tiene este producto es que la planta enraíza más fácilmente, ya que al tener más luz, el cultivo se desarrolla mucho mejor

■ Elena Sánchez



■ Camiones equipados de la mejor tecnología. /FHALMERIA

Todoblanc, empresa que se dedica al blanqueo y lavado de invernaderos, presenta su nuevo producto Especial Rocío, un Blanco España especial para el trasplante. Según comenta Francisco Martínez, director gerente y fundador de la entidad, este producto se caracteriza por que “blanquea mucho mejor, dejando pasar más luz, pero conservando una baja temperatura en el invernadero”. Igualmente, otra de las ventajas que tiene este producto es que, con él, la planta enraíza mejor, ya que “al

tener más luz, el cultivo se desarrolla mejor”. El blanqueo se lleva a cabo durante todo el año, sin embargo, este producto está recomendado para las “fechas en las que nos encontramos en estos momentos, cuando se lleva a cabo el trasplante”, indica Martínez.

Asimismo, Especial Rocío también tiene la característica de que permanece uniforme sin descascarillar, es decir, que resiste mejor a las fenómenos meteorológicos

que suceden en la provincia, sobre todo a los fuertes vientos, permitiendo amoldarse mejor a estos efectos adversos y sin descascarillarse.

Para poder realizar un buen trabajo, Todoblanc cuenta con la mejor tecnología que permite realizar un mejor trabajo de protección solar en las explotaciones agrícolas, ya que “contamos con los equipos más potentes del mercado, mangueras

extensibles y cubas con capacidad de más de 5.000 litros, para satisfacer un mejor servicio”, asegura Francisco Martínez.

Otro de los servicios que ofrece Todoblanc es el lavado de invernaderos, tarea para la que disponen de 36 máquinas de lavado, con el objetivo de que el plástico quede impecable, debido a la importancia de la luz en los cultivos en las diferentes estaciones del mismo. Al respecto, Martínez explica que, “en la época en la que estamos, el lavado es muy importante, porque limpiando el invernadero hace mucho calor y las desinfecciones son más efectivas que si no se lava. Cualquier tipo de desinfección es buena, ya sea química o solar, pero es efectiva cuando hay más calor, mejorando el suelo para el próximo tras-

plante”. Dentro de este espacio existe el lavado a presión, que “lo realizamos con un equipo especial que trabaja con agua a alta presión, eliminando sobre un 70% de cantidad de sombreo”.

Todoblanc cuenta con unas instalaciones de 500 metros cuadrados ubicadas en Vúcar, “donde almacenamos, organizamos y distribuimos nuestra propia marca de blanqueo, garantizando así el mejor en las mejores condiciones”. Igualmente, Martínez añade que “contamos con nuestro propio taller, muelle de carga y descarga y más de 1.500 metros cuadrados de exteriores habilitados para almacenaje de vehículos y productos en el exterior”. Todo ello bajo la mayor seguridad, con personal asegurado y un trabajo bien hecho, con el fin de ofrecer el máximo servicio al cliente.

**todoBlanc**  
Blanqueo Profesional de Invernaderos

**NOVEDAD!**  
**Especial Rocío**

1. Producto nuevo de BlancoEspaña, especial para el trasplante.
2. Blanquea mucho mejor, dejando pasar más luz pero conservando una baja temperatura en el invernadero.
3. Permanece uniforme sin descascarillas.

**689 67 39 71 - 638 76 03 20**

2014

# El Ejido supera el número de licencias de invernadero de 2012 en cuatro meses

**El Ayuntamiento ejidense ha concedido más licencias para construir invernaderos en el primer cuatrimestre del año que en todo 2012**

■ **Rafa Villegas**

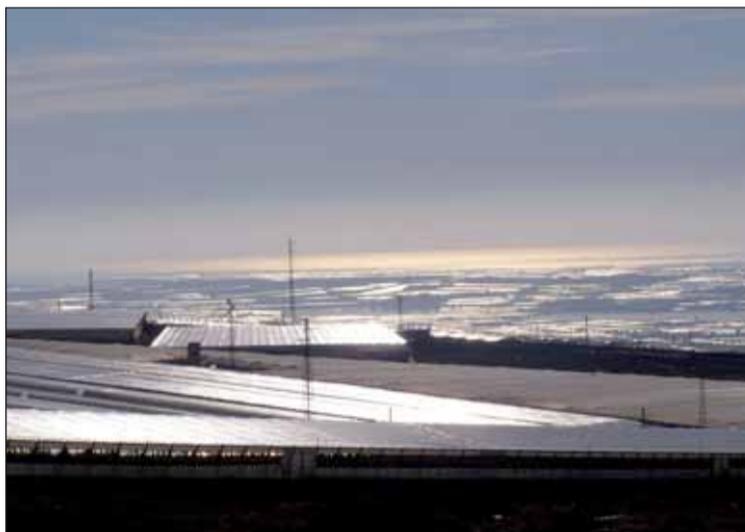
La Concejalía de Agricultura, Ganadería y Medio Ambiente del Ayuntamiento de El Ejido ha publicado unas estadísticas que demuestran el crecimiento que está experimentando el sector agrícola en los últimos meses. Y es que, los buenos precios a los que cotizaron las hortalizas durante la campaña pasada han disparado la demanda de licencias para la modernización y construcción de invernaderos en el municipio.

En concreto, en el primer cuatrimestre del año, el Consistorio ejidense ha recibido 120 solici-

des de este tipo, cifra que supera el total registrado hace tan solo dos años, en el conjunto de 2012.

De las 120 solicitudes, el 90 por ciento se corresponde con modernización de las estructuras de invernaderos, mientras que el 10 por ciento restante tiene que ver con la petición de licencias para construir nuevos invernaderos.

El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, lo achaca a la "adopción de medidas, por parte del Gobierno local, tales como la habilitación de mecanismo dirigidos a facilitar al máximo los trámites para la remodelación de las instalaciones agrícolas y la obtención de licencias para la instalación de invernaderos, la modificación del PGOU, que permitirá a los propietarios de terrenos urbanizables en la carretera de Almerimar y la Bahía de San Miguel poder explotar estos terrenos con la insta-



■ Invernaderos en el término municipal de El Ejido, con el mar al fondo. /FHALMERIA

lación de invernaderos hasta que se desarrolle urbanísticamente".

Góngora ha recordado, asimismo, que se han articulado otro tipo de medidas económicas que afectaban a la presión fiscal que soportaban estos terrenos, como la

rectificación a la baja, en un promedio de un 80 por ciento, de la ponencia de valores catastrales, que afectaban directamente a impuestos como la plusvalía, el IBI o el de transmisiones patrimoniales por ventas o sucesiones o do-

naciones, y que se estaban traduciendo en graves perjuicios para muchas familias que tenían que hacer frente a impuestos confiscatorios.

La modernización de las estructuras reporta una mayor inercia térmica, mayor capacidad de ventilación para mejorar la renovación del aire, mayor hermeticidad para el control de plagas y, por consiguiente, una calidad aún mayor de las frutas y hortalizas.

Desde el Gobierno local de la ciudad de El Ejido han asegurado confiar en que estos datos se vean mejorados de cara a los próximos años, a medida que se vayan, han explicado, "implementando las medidas municipales adoptadas". De igual modo, han explicado que "se confirma la tendencia al alza que ya se inició el pasado año, cuando las solicitudes fueron 218 frente a las 90 presentadas en 2012.

# Aluminio OPTIMUM

## ZINC + ALUMINIO + MAGNESIO



*El Alambre que vence al tiempo*

### Mondenova

ALAMBRES, TRENZAS Y CERRAMIENTOS.

Ctra. Nacional 340 - Km. 417 • 04700 EL EJIDO (Almería)

T +34 950 58 04 00 • F +34 950 58 03 03 • M +34 618 25 87 33

info@mondenova.com

www.mondenova.com

## INVERSIONES

# Abierto el plazo para solicitar las ayudas para la modernización de explotaciones

Los agricultores y los ganaderos tienen hasta el próximo 21 de junio para presentar sus solicitudes y optar a una de estas subvenciones que, en total, cuentan con un presupuesto de 8,5 millones de euros, financiados por la UE, la Junta y el Gobierno

■ Isabel Fernández

Los agricultores y ganaderos de la provincia tienen de plazo hasta el próximo 21 de junio para solicitar las ayudas destinadas a la modernización de explotaciones agrarias, cuya Orden se publicó en el Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (BOJA) el pasado 21 de mayo. El objetivo de estas ayudas, que cuentan con un presupuesto de 8,5 millones de euros, “una cuantía que se ampliará en función de la demanda existente y de las disponibilidades presupuestarias”, según apuntaron desde la Administración andaluza, es “fomentar la mejora de las condiciones de vida y trabajo de las personas que viven en el medio rural”, así como “la adaptación a la nueva normativa medioambiental, la reducción de los costes de producción y el traslado de explotaciones ganaderas fuera del casco urbano”.

Según explicaron desde la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural andaluza, en un comunicado, podrán beneficiarse de estas ayudas las personas físicas o jurídicas, comunidades de bienes o sociedades civiles y asociaciones de agricultores sin personalidad ju-



■ Almería cuenta con muchos invernaderos que necesitan una renovación. /FHALMERIA

rídica que sean titulares de explotaciones agrarias ubicadas en Andalucía y que se comprometan a ejercer la actividad agraria al menos cinco años desde la fecha de justificación de la subvención, entre otros requisitos.

La cuantía máxima que se podrá destinar por explotación será de 60.000 euros, aunque podría llegar hasta los 80.000 euros para la modernización y mejora en el caso de explotaciones de horticultura intensiva. Las inversiones que se re-

alicen deberán estar finalizadas y justificadas en el mes de junio de 2015, como máximo. Estas ayudas están cofinanciadas por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER), la Consejería andaluza del ramo y el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA).

## REACCIONES

Nada más conocerse la publicación de estas ayudas, las reacciones por parte del sector no se hicieron es-

perar. COAG Almería fue la primera en pronunciarse. Su secretario provincial, Andrés Góngora, calificó la Orden de “muy necesaria para adaptar y mejorar nuestro sector” y explicó que “las ayudas alcanzan un mínimo del 40% de la inversión, al que se le puede sumar un 10% más por ser agricultor joven, menor de 40 años, y otro 10% en el caso de que la explotación se encuentre en una zona desfavorecida”. En total, afirmó Góngora, “80.000 euros”.

El secretario provincial de COAG valoró que se publicara una Orden “que venimos reclamando y que procede de unos fondos que, de lo contrario, se hubieran perdido”. Para Góngora, “nuestro sector necesita modernizarse, pero teníamos claro que sin ayudas era algo inviable por las continuas crisis que nos castigan”.

Por su parte, desde ASAJA en la provincia también mostraron su satisfacción por la convocatoria de unas ayudas, que “suponen un apoyo muy importante para el sector, ya que las inversiones para la mejora de las explotaciones son muy costosas”; por eso, continuaron, “consideramos muy positivo que se hayan vuelto a publicar, ya que, desde 2011, no se convocaban”.

Estas ayudas se enmarcan en el paquete de once incentivos, con un presupuesto inicial de casi 40 millones de euros, anunciado recientemente por la consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, Elena Víboras. Su objetivo es la modernización de explotaciones, la mejora del regadío y de la transformación y comercialización. Estas once líneas se sumarán a otras 21 que la Consejería ya ha convocado, lo que supone que la Junta destinará 230 millones de euros para apoyar inversiones necesarias en el medio rural.

## PARA DESINFECCIÓN DE SUELOS

# Los formulados de 1,3 dicloropropeno, autorizados hasta finales de julio

■ I. F. G.

El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA) autorizó el pasado 22 de abril de forma excepcional la comercialización de productos formulados que contengan 1,3 dicloropropeno para su uso en la desinfección de suelos en flor cortada y hortícolas.

Así lo hicieron público desde la Dirección General de la Producción Agrícola y Ganadera, de la

Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, que procesó a autorizar, provisionalmente, para el período comprendido entre el 21 de abril y el 31 de julio, la utilización de estos formulados para su uso en desinfección de suelos previo al trasplante o plantación y dentro de la estrategia de Control Integrado de los Reglamentos Específicos de Producción Integrada de cultivos hortícolas protegidos y de flor cortada en Andalucía.

Las tareas de desinfección tienen lugar justo ahora, cuando la campaña está a punto de terminar. En el uso de estos formulados, según apuntaron desde la Junta, deberán tenerse en cuenta los condicionamientos contemplados en las correspondientes hojas de registros.

Los formulados a base de 1,3 dicloropropeno se han venido utilizando en sustitución del bromuro de metilo como desinfectantes de suelos.



■ Desinfección de suelos. /FHALMERIA

ADAPTADOS A LA AGRICULTURA ALMERIENSE

# Los plásticos Duratec permiten obtener mayores rendimientos sin perjudicar a los auxiliares

**Tecniagro acaba de poner en marcha una campaña promocional para premiar a aquellos que confíen en sus soluciones plásticas**

■ Isabel Fernández

Los plásticos Duratec, de Tecniagro, están especialmente diseñados para atender las demandas de la agricultura almeriense. Es más, estas películas están recomendadas para todos los cultivos de la zona y en cualquier fecha, pero muy especialmente para los ciclos de invierno y primavera temprana, ya que contribuyen a mantener una mayor temperatura nocturna, que redundará en unos mayores rendimientos,

cultivos más precoces y de mejor calidad.

Asimismo, la película Duratec con Aditivo Difusor de Luz mantiene una alta difusión de luz total, garantizando una mejor distribución de ésta en el interior del invernadero y permitiendo, de este modo, una fotosíntesis más efectiva. Esto último hace posible, a su vez, un mejor desarrollo del cultivo. Esta luz difusa es especialmente necesaria durante el invierno, sobre todo por la mañana y a última hora de la tarde, ya que es entonces cuando se hace más patente la falta de luz en las fincas.

Por otro lado, los aditivos y filtros solares que incorpora el plástico Duratec no dificultan las condiciones de trabajo de los polinizadores y, es más, en el caso de

Duratec Plus, se ha reforzado su barrera contra el azufre, subiéndola a los niveles más altos admisibles en este momento y sin perder ninguna de las cualidades que caracterizan a estos plásticos.

## LA PROMOCIÓN

Para seguir difundiendo las bondades de sus plásticos y, cómo no, para premiar a aquellos que confíen en ellos, Tecniagro acaba de poner en marcha una campaña basada en sopas de letras y que invita a los agricultores a buscar las ocho palabras clave que definen los plásticos Duratec.

El premio para quienes las descubran es un juego de mesa 'Fomapalabras' a la hora de adquirir su plástico para la próxima campaña.



■ Plástico Duratec. /FHALMERIA

Para facilitar la participación en la campaña, que se desarrollará en los meses de junio y julio, la empresa ha abierto tres vías. En primer lugar, Tecniagro ha dispuesto ocho vallas, en puntos estratégicos de la zona, con una sopa de letras. Cada sopa de letras incluye una de las ocho palabras clave que, una vez descubiertas, hay que anotar en el folleto de la campaña.

En segundo lugar, se puede participar a través de la web

www.plasticoduratec.com, donde, tras completar la sopa de letras, el participante obtiene un código promocional que también debe anotar en el folleto.

Por último, esa palabra clave también se puede encontrar, directamente, en las sopas de letras que incluyen los propios folletos promocionales.

Estos folletos deben ser entregados en el punto de venta a la hora de adquirir el plástico.

## Descubre los secretos de

PLÁSTICO  
**Duratec**  
DURA MÁS, RESISTE MÁS



Marca las palabras clave escondidas en la sopa de letras de la campaña Duratec y llévate un regalo con la compra de tu plástico.

Para ello te ofrecemos 3 opciones:

**1** **En la valla publicitaria**  
En cada valla de Duratec se encuentra escondida una palabra clave. Descúbrela y anótala en el folleto Duratec que encontrarás en tu proveedor habitual.

**2** **En la página web**  
Entra en [www.plasticoduratec.com](http://www.plasticoduratec.com) y juega la sopa de letras. Al completar el juego obtendrás un código promocional que deberás anotar en el folleto que encontrarás en tu proveedor habitual.

**3** **En el folleto de la campaña**  
En el almacén o cooperativa de tu zona encontrarás el folleto Duratec donde podrás jugar la sopa de letras. Para llevarte el regalo, marca las palabras clave y entrega el folleto al comprar el plástico Duratec.



\* promoción válida hasta agotar existencias.



**Tecniagro**

Tel. 950 331 582  
[www.plasticoduratec.com](http://www.plasticoduratec.com)

## MEJORANDO

# Naturplás dispone de un nuevo sistema de plegado en frío para su amplia gama de cubiertas

*Este nuevo sistema dota a las cubiertas de una elevada resistencia mecánica en toda su superficie y de manera muy homogénea*

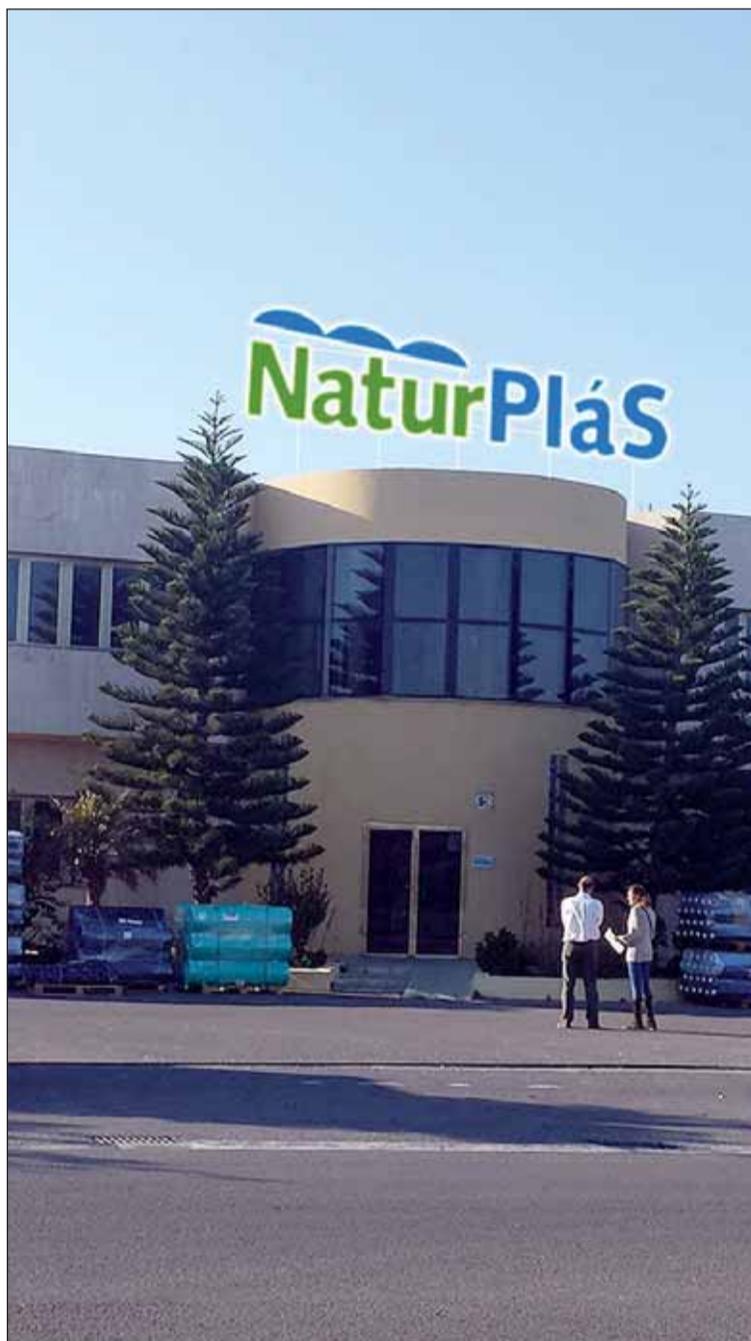
■ CIA

Naturplás Grupo Polivouga lanza al mercado, dentro de su gama de cubiertas para invernaderos, un novedoso sistema de plegado en frío, que no remarca los pliegues, dotando a sus cubiertas de una elevada resistencia mecánica en toda su superficie de manera homogénea.

Este valor diferenciador es muy interesante para todos los tipos de invernaderos, pero, especialmente, para los multitúneles y los macro túneles de cultivos de berries.

Todo esto, gracias a uno de los más novedosos equipos de extrusión instalado en Europa, que junto con su excelente regularidad en los espesores y su homogénea redistribución de los aditivos de última generación, convierte en inmejorable su producción de filmes agrícolas.

Naturplás ya está presente en toda la Península Ibérica, ofreciendo una gama completa de plásticos agrícolas de última generación, con el compromiso de seguir innovando para conseguir nuevas aplicaciones que faciliten y mejoren la producción de sus clientes.



■ Instalaciones de Naturplás Grupo Polivouga. /FHALMERÍA

## CURSO

## IFAPA forma a técnicos sobre el control de clima en el invernadero mediterráneo

■ CIA

El centro de La Mojonera del Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera (IFAPA) de la Junta impartió durante el pasado mes de mayo un curso sobre 'Manejo del clima en el invernadero mediterráneo', dirigido a los técnicos del sector. Esta actividad formativa, de 20 horas de duración, se enmarcaba en el programa de actualización de conocimientos técnicos agrarios y agroindustriales.

Durante esas 20 horas, los participantes abordaron cuestiones como los principios básicos de la respuesta fisiológica de la

planta a los parámetros climáticos, las instalaciones para el control de clima, incluyendo su manejo y automatismos, tales como ventilación, blanqueado-sombreado, o los criterios en la elección de las estructuras de invernadero. Asimismo, durante la jornada, también hubo tiempo para realizar una visita a las instalaciones propias del centro IFAPA de La Mojonera.

Esta acción formativa está cofinanciada al 80% por el Fondo Social Europeo, dentro del Programa Operativo de Andalucía 2007-2013. Ya de cara al verano, este centro cuenta con un amplio calendario de seminarios y nuevas jornadas.



■ Invernadero de IFAPA.

### ¿QUIERES LO ÚLTIMO EN TECNOLOGÍA?

Te traemos Agroclima®, el plástico que utiliza tecnología de última generación para ofrecerte el mejor rendimiento y seguridad para tu cultivo.



**SIN SALTOS TÉRMICOS**

Evita la conversión térmica en los momentos críticos.



**LUZ DIFUSA**

Crecimiento de plantas y frutos homogéneos gracias a su gran capacidad difusora de la luz.



**MÁS SEGURO**

Máxima redistribución de los aditivos, que lo hacen más seguro y homogéneo.



**RESISTENCIA HOMOGÉNEA**

Última tecnología de plegado en frío para conseguir que no se debilite por los pliegues de la cubierta.

agroclima® tecnología inteligente, tecnología eficiente

NaturPlás  
Grupo Polivouga

# Especial **EL TOMATE Y SUS INJERTOS**

## *La cosecha de tomate empieza de nuevo*



UN REFERENTE

# El tomate se mantiene como rey indiscutible en superficie cultivada y segundo en valor

En los tres primeros meses del año, Almería exportó tomate por un valor de 238,2 millones de euros, sólo superado por el pimiento

■ Rafa Villegas

El liderazgo del tomate como producto más cultivado en la provincia de Almería, la consecución, por parte de las casas de semillas, de variedades cada vez más resistentes, de mejor sabor y más productivas, así como la profesionalidad de sus productores han propiciado que este producto se haya convertido en una seña de identidad más de la provincia de Almería.

Los datos del tomate son de vértigo. Sólo para la campaña de primavera, por ejemplo, la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente de la Junta de Andalucía prevé que se cultiven en torno a las 1.550 hectáreas de este producto en la provincia.

Los injertos ganan, asimismo, cada vez más importancia, para evitar los problemas causados por las enfermedades de suelo, y la Delegación estima que, del total, en primavera se cultivarán un 30 por ciento de tomates injertados.

Teniendo en cuenta todos los sectores, además, según los datos elaborados por Extenda a partir del último Informe Datacomex, el tomate ha sido el segundo producto más vendido en la provincia durante el primer trimestre del año. Concretamente, las exportaciones de tomate superaron los 238,2 millones de euros, lo que representa una cuota del 24 por ciento de la balanza comercial almeriense.

Sólo el pimiento se situó por encima del tomate en este ranking de los diez productos más vendidos por el territorio provincial durante los tres primeros meses de 2014.

Cabe destacar la fuerza del sector agrícola almeriense, que ha quedado más que demostrada, sobre todo si se tiene en cuenta que, de los diez productos más vendidos el primer trimestre del año en



■ Empleadas de CASI Aeropuerto con tomate Raf de primerísima calidad, el pasado invierno.

Almería, ocho son productos hortofrutícolas.

En esa lista, como ya viene siendo habitual, sólo se han colado dos productos externos a la agricultura. Se ha tratado de las manufacturas de cemento, que se han asentado en la quinta posición, y el yeso natural, que se mantiene en la novena.

En el ámbito de la comunidad autónoma de Andalucía, atendiendo a la lista de alimentos más exportados durante el conjunto de 2013, el tomate fresco y refrigerado ocupó el primer lugar en el ranking, por volumen, y el segundo, por el valor de sus exportaciones.

Concretamente, Andalucía exportó en 2013 un total de 664.620 toneladas de tomate, lo que representa el 11,2 por ciento del peso total de las exportaciones agroalimentarias de este producto. Todo ello por un valor que superó los 672 millones de euros.

En el caso del conjunto de Andalucía, el primer producto en valor, sin embargo, fue el aceite de oliva, del que se vendieron fuera 465.500 toneladas, por un valor superior a 1.223 millones de euros.

Por superficie, y no es una novedad, el tomate, que ronda las 10.000 hectáreas en la provincia,



■ Espectacular cultivo de Kikuyu F1, de la casa de semillas española Ramiro Arnedo.

sigue siendo el producto más cultivado. La mayor parte de la superficie de tomate, que en la pasada campaña, la 2012/2013, fue de 10.358 hectáreas, se cultiva con lucha integrada.

En concreto, según los datos oficiales de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente de la Junta de Andalucía, la pasada campaña se cultivaron 8.820 hectáreas con este método de producción mucho más acorde con el medio ambiente y con las exigencias de mercados como el alemán o el británico.



■ Tomate almeriense envasado listo para su envío a Alemania.

UNA BUENA ELECCIÓN

# Ramiro Arnedo propone una amplia gama de tomates consistentes y muy productivos

■ Rafa Villegas

La casa de semillas española Ramiro Arnedo tiene una serie de propuestas muy interesantes para los agricultores de la provincia que tienen pensado cultivar tomate de cara a la próxima campaña 2014/2015.

Del amplio catálogo de tomates que tiene la empresa, Antonio Muñoz Marco, técnico de Ramiro Arnedo, ha querido resaltar especialmente cinco variedades. Se trata, concretamente, de Bronco F1, Pasadena F1, así como Kikuyu F1, Masai F1 y, como no podía ser de otra manera, Paimé F1.

La gran novedad de Ramiro Arnedo en tomate es, sin lugar a dudas, Bronco F1. Se trata de un tomate cherry rama, con posibilidad de recolectar suelto, que ya se empezó a comercializar el año pasado con mucho éxito. De esta variedad, que presenta una muy buena conservación, Muñoz Marco destaca su consistencia, la ausencia de rajado en los meses invernales, su alta producción para ciclo largo, además de su exquisito sabor, llegando incluso a alcanzar los 8 ó 9 grados Brix. Su planta se caracteriza por su vigorosidad, sus entrenudos cortos y su porte semiabierto. Este producto es resistente al virus de la cuchara y es ideal para trasplan-

El cherry rama Bronco F1, el tomate G-GG Pasadena F1, el pera gordo Kikuyu F1, el pintón Masai F1 y el cherry pera Paimé F1 son solo unos ejemplos de las variedades que esta casa de semillas española tiene a disposición de los agricultores almerienses



■ Espectacular cultivo de tomate Bronco F1, de Ramiro Arnedo. /FHALMERIA



■ Cultivo de Pasadena F1, de la casa de semillas Ramiro Arnedo. /FHALMERIA

tes entre el 15 de julio y el 15 de septiembre.

Respecto a Pasadena F1, se trata de un tomate de calibre G-GG, que se caracteriza por su precocidad y su buen color para recolección en pintón y en rojo. De buen sabor, cuenta con doble tolerancia al virus de la cuchara y al spotted. Su peso oscila entre 250 y 300 gramos y su fecha de trasplante ideal es entre el 15 de agosto y el 15 de septiembre. Además, en primavera, de di-

ciembre hasta primeros de marzo.

Kikuyu F1, por su parte, es un tomate pera gordo, para ciclo corto, de un color rojo intenso y un peso entre 140 y 170 gramos. Se trata de una variedad muy precoz y productiva, con fecha de trasplante indicada de finales de agosto a la primera semana de septiembre y, ya para primavera, de mediados de enero hasta marzo. Presenta resistencia intermedia al virus de la cuchara.

En cuanto a Masai F1, se trata de un tomate de calibre G-GG, para recolección en pintón, de alta consistencia y una muy buena conservación postcosecha. Es resistente a la cuchara y su planta es vigorosa. Muñoz Marco ha destacado su “buen comportamiento en zonas con agua de salinidad media-alta”. Se recomienda su trasplante de finales de agosto a mediados de septiembre y, en primavera, de mediados de diciembre hasta fina-

les de febrero. Finalmente, cabe destacar a Paimé F1, un tomate que cuenta con una planta muy vigorosa, es un cherry pera de muy buen sabor, fácil cuajado y frutos muy consistentes y resistentes al rajado. La conservación de este tomate es muy buena en postcosecha. Antonio Muñoz Marco recomienda su trasplante “de primeros de agosto a finales de septiembre y, para primavera, de finales de enero a inicios de abril”.

## TOMATE BRONCO



RAMIRO  ARNEDO  
semillas

SYNGENTA

# Valkirias destaca por su buen cuaje y gran calidad de fruta en una campaña muy atípica

*Este tomate ramo tiene muy buen vigor, tanto que mantiene un fruto uniforme en calibre y en calidad durante todo el ciclo*

■ Isabel Fernández

Valkirias afrontaba en esta campaña 2013/2014 su segundo año comercial y, cuando el ejercicio está a punto de finalizar, desde Syngenta afirman que “ha sido un éxito”. En este sentido, Rafael Salinas, Portfolio Manager de Tomate de la empresa, explica que ante una campaña “muy exigente, con un otoño y un verano muy cálidos, que han provocado un estrés muy fuerte en los cultivos”, Valkirias “ha destacado” y lo ha hecho gracias a varios factores. Entre ellos, Salinas pone de relieve que “ha tenido muy buena calidad de cuaje y una calidad de fruta excepcional, además de que ha mantenido el calibre”.

Con respecto a esa calidad de fruta, Valkirias ha logrado, incluso con una climatología adversa, “un buen color, buen brillo” y, además, “no se ha manchado ni por blotchy ni por microcracking”. Gracias a ello, esta variedad de tomate ramo de Syngenta “ha tenido una producción comercial muy buena”, lo que hace que, desde la multinacional, “esperamos un crecimiento importante este año”.

Valkirias es un tomate ramo que se caracteriza por tener un buen vigor de planta, idóneo para “hacer un ciclo largo de producción”, con trasplantes desde finales de agosto a mediados de septiembre. Esta vigorosidad de la planta le permite, además, tener “muy buena continuidad, tanto en la floración como en el engorde del fruto”, lo que redundará en una producción también uniforme durante todo el ciclo. Precisamente su buena producción es otra de las características que Rafael Salinas ha querido destacar de Valkirias, una buena producción en la que influye el hecho de que



■ Valkirias mantiene una rama muy simétrica durante todo el ciclo de cultivo. /FHALMERIA

“no tiene problemas ni de rajado ni de manchado”, bien sea por blotchy o microcracking.

Por otro lado, y en lo que respecta a la calidad del fruto, además de buen calibre, M-G, llegando a superar, en algunos casos, la G, Valkirias también cuenta con una rama muy simétrica y estable hasta el final del ciclo. Asimismo, destaca por su sabor, que lo distingue del resto de productos que hay en el mercado. En definitiva, “es un tomate con un buen color, con buen brillo, buena apariencia y, además, tiene un buen comer”. A todo esto, y pensando ya en la comercialización, hay que añadir su “buena vida comercial”.

## ADAPTABILIDAD

Este segundo año comercial de Valkirias ha servido a Syngenta, además, para confirmar su

adaptabilidad, algo que, realmente, “nos ha sorprendido”, según afirma el Portfolio Mana-

ger de Tomate de la compañía. “Hemos tenido muy buenos cultivos tanto en el Levante

## Dohkko, el portainjertos ideal para Valkirias

Dohkko es la novedad en portainjertos de Syngenta para esta campaña. Dohkko es un portainjerto de vigor medio y que la empresa recomienda para injertar Valkirias, en el caso de que sea necesario, ya que “al ser ésta una variedad muy vigorosa, la controla y le da al agricultor la capacidad de manejarla”.

De este modo, Rafael Salinas, Portfolio Manager de Tomate de Syngenta, apunta

que Dohkko “equilibra muy bien el vigor de la planta y consigue un buen balance generativo”. Asimismo, “le da continuidad a la planta, garantizándole el vigor adecuado para hacer un ciclo largo y que, a su vez, mantenga la calidad y alcance la producción necesaria”. Dohkko cuenta, cómo no, con todas las resistencias necesarias para hacer frente a enfermedades o problemas de suelo, nematodos, etc.

como en el Poniente de Almería”, pero no sólo ahí. “También hemos obtenido buenos resultados en plantaciones en Murcia, en Alicante, e incluso, en Canarias”. Y es que, tal y como detalla Salinas, “Valkirias tiene una flexibilidad, una plasticidad, muy alta y una gran facilidad para adaptarse a cualquier zona de cultivo”. Para ello ha sido fundamental el papel jugado por el equipo técnico de Syngenta, dando soporte a los agricultores y explicándoles los “pequeños trucos” de manejo que implica cultivar esta variedad.

Con respecto a ese manejo, Rafael Salinas insiste en que no es nada especial, simplemente, “es un cambio varietal”. “Hemos estado unos cinco o seis años con una tipología de variedades pero Valkirias tiene otro tipo de planta, otra estructura” y, cómo no, un vigor que también hay que saber manejar para evitar desajustes en el desarrollo del cultivo.

Por último, y en lo que respecta a las resistencias de este tomate, Valkirias es una variedad resistente al virus de la cuchara y a varias razas de fulvia fulva, una enfermedad que el año pasado comenzó a crecer en la provincia y que provoca, sobre todo, mermas en la producción.

De momento, además de para Valkirias, “lo estamos recomendando para otras de nuestras variedades, como Invictus, aunque nuestra intención es ir más allá, ya que vemos que puede ser una buena alternativa para variedades de porte muy vigoroso”.

Salinas recuerda que, en los últimos años, el injerto en tomate ha crecido de forma considerable, sobre todo para su uso en suelos empobrecidos, con importantes problemas de enfermedades o con problemas propios del suelo, tales como la salinidad.

# Valkirias

## EL TOMATE MÍTICO CON UN CARÁCTER ÚNICO

Su excelente producción con máxima calidad hacen que el tomate Valkirias de Syngenta tenga un carácter único, destacando entre todas las variedades del mercado.



syngenta®



Tomate Valkirias de Syngenta  
**UN TOMATE ÚNICO**

TM

NUEVAS VARIEDADES DE CHERRY

# Diamond Seeds lanza al mercado Nexus F1, TCP 1207 F1, Sybilla F1 y Collina F1

Se trata de dos tomates tipo cherry pera y otros dos tipo cherry redondo, con el fin de cubrir tanto los cultivos de ciclo corto como de ciclo largo

■ Elena Sánchez

Diamond Seeds lanza al mercado, después de los exitosos ensayos realizados los dos últimos años con productores de cherry, cuatro variedades, dos en tipo pera, Collina F1 y TCP 1207 F1, y dos en tipo redondo, Sybilla F1 y Nexus F1. Collina F1 es una variedad vigorosa excelente para cultivo largo, indicada para recolectar en ramo o suelto, con buena cobertura foliar, manteniendo muy bien el calibre del fruto durante todo el cultivo. Su calidad es excelente, ya que es un fruto de cuello blanco, sin problemas de manchado en verano, destacando por su brillante e intenso color rojo. Los productores que lo han estado cultivando han valorado mucho su gran resistencia al rajado y larga conservación, asimismo como excelente sabor. Todo esto va unido a su gran nivel de resistencias, HR: V, Fol 1-2, ToMV, e IR: TSWV, TLYCV.

La otra variedad de la misma tipología pera, TCP 1207 F1, es también de un excelente vigor y también recomendable para cultivo largo y corto. Destaca por su elevado nivel de cuaje, produciendo frutos de cuello blanco sin problemas de manchado y de un intenso color rojo. El tamaño es un poco más pequeño que el de Collina F1. Tiene además una excelente resistencia al rajado y una elevada conservación. El TCP 1207 F1 destaca sobretodo para su recolección en suelto.

Igualmente, cabe destacar que tiene también un elevado nivel de resistencias, HR: V, Fol 1-2, ToMV, e IR: TSWV, TLYCV, Ma Mi Mj (Nematodos).

En cherry redondo, Diamond Seeds presenta Sybilla F1, variedad especial de recolección en ramo, y Nexus F1, especial para recolección en suelto. Sybilla F1 "ha dejado impresionados a los



■ Collina F1 es una variedad para cultivo largo. /FHALMERIA



■ Nexus F1, especial para recolección en suelto. /FHALMERIA

productores de cherry ramo, por la belleza y perfección del ramo, así como su elevadísima producción".

Es una variedad muy vigorosa, excelente para cultivo largo, aguantado muy bien la formación del ramo, así como el calibre del fruto durante todo el cultivo. Produce ramos con un raquis central muy grueso y de excelente color verde oscuro, con los frutos tocándose entre ellos, lo que hace que sea un ramo muy compacto y fuerte. Cabe destacar que el fruto tiene unos sépalos muy planos y apoyados sobre los hombros del tomate, lo que con el verde oscuro de éstos, contrastado con el rojo intenso del fruto, da un ramo de gran belleza.

Otra razón por la que gusta Sybilla F1 ha sido por su excelente sabor, con una relación muy buena entre azúcares y acidez, con una media de 9 grados Brix.

Por otro lado, desde la casa de semillas aseguran que se trata de una variedad "que nos da una seguridad de cultivo por su alto nivel de resistencias. , HR: Fol 0-1, ToMV, Ff 1,5 e IR: TLYCV, Ma Mi Mj (Nematodos)".

En la tipología de cherry redondo para suelto destaca



■ Cultivo de TCP 1207 F1. /FHALMERIA



■ Sybilla F1, variedad especial de recolección en ramo. /FHALMERIA

Nexus F1, variedad de planta con buen vigor muy recomendable para cultivo largo, con buena cobertura foliar.

Esta variedad ha destacado por su elevado nivel de cuaje y la gran regularidad de sus frutos durante todo el cultivo, lo que ha hecho que en las calibradoras dé un nivel muy alto de frutos del calibre requerido, destacando también por su elevado tolerancia al cracking, lo que eleva a un nivel muy alto el porcentaje de frutos comerciales.

El fruto es muy redondo de color rojo intenso, con recolección muy sencilla, sin problemas de soltarse y con un cierre peduncular muy pequeño.

Al igual que pasa en las otras variedades, este tomate tiene un nivel de resistencias muy elevado, HR: V, Fol 1-2, ToMV, Ff 1,5 e IR: TSWV, TLYCV, Ma Mi Mj (Nematodos).

Con todo ello y después de varios años de ensayos y selecciones en las estaciones de investigación de Diamond Seeds, así como los posteriores ensayos de puestas en campo con productores en diferentes zonas climáticas, de suelos, de aguas, ha permitido a la empresa lanzar al mercado estas excelentes variedades de tomate cherry.

INVESTIGACIÓN

# Identificación y análisis funcional de genes implicados en el cuajado del fruto

**El Grupo de Investigación UAL-AGR-176 también estudia la tolerancia a la salinidad en especies silvestres relacionadas**

■ CIA

El tomate es una especie hortícola de gran relevancia económica y científica, puesto que en las últimas décadas se está utilizando como especie modelo para todas las investigaciones que se hacen con plantas de interés comercial que producen frutos carnosos. Su genoma es relativamente pequeño (950 Mpb) y, además, en 2012 ha concluido un programa de secuenciación del genoma de tomate, en el que se ha elaborado un borrador de la secuencia donde se encuentran la mayoría de los genes. A estas ventajas hay que añadir la disponibilidad de una amplia gama de fuentes de variación intraespecífica en bancos de germoplasma y una rica diversidad de fuentes de variación extraespecífica en especies silvestres relacionadas.

Pese a todas estas ventajas, lo cierto es que los conocimientos que se tienen en torno a la base genética de los caracteres de interés agronómico en esta especie siguen siendo, salvo excepciones, muy escasos, lo que representa una traba para plantear programas de mejora por alternativas biotecnológicas. La mayor parte de estos caracteres, como la tasa de cuajado, el tamaño, forma, color y calidad del fruto, resistencias a plagas y enfermedades, a estrés,... son complejos y están controlados por muchos genes. Lo que importa en estos casos no es describir todos los genes que intervienen, sino identificar los que tienen un papel clave, lo que tendría una gran trascendencia tanto a nivel básico como aplicado, en este caso permitiendo aprovechar las fuentes de variación intra y extraespecífica, optimizar los programas de selección asistida por marcadores y la búsqueda de variantes alélicas.

Por todo ello, el análisis de mutantes se ha constituido como una de las herramientas genómicas más potentes. El problema viene a la hora de identificar los genes alterados en estos mutantes mediante clonaje posicional, lo que

se puede solventar con la mutagénesis insercional por T-DNA, una metodología esencial para la identificación y etiquetado de genes, así como para el análisis de su función. En efecto, la integración de un T-DNA en la secuencia de un gen puede ocasionar la anulación de función o la alteración del nivel de expresión de dicho gen, generando un fenotipo mutante. De esta forma, la caracterización del mutante de inserción proporciona una valiosa información sobre la función del gen mutado y, además, como el gen queda etiquetado por el T-DNA, su aislamiento resulta mucho más factible.

En este proyecto se está utilizando un programa de mutagénesis insercional para avanzar en la disección genética de caracteres relacionados con el cuajado y desarrollo del fruto de tomate, así como en la identificación de genes implicados en la tolerancia a la salinidad. El objetivo no es otro que promover el conocimiento del papel funcional que dichos genes tienen y su contribución a la mejora genética y a la rentabilidad agronómica del cultivo de tomate. Este proyecto es el resultado de la colaboración de tres grupos de investigación con una trayectoria demostrada en el ámbito de la transformación genética de tomate (IBMCP-UPV, Valencia), en el análisis genético y molecular del desarrollo vegetal (UAL, Almería) y en fisiología y mejora genética de la tolerancia a salinidad (CEBAS-CSIC, Murcia).

El trabajo se ha centrado en el cuajado de fruto dependiente e independiente de polinización, puesto que la tasa de cuajado es un factor determinante en la producción de un cultivar de tomate y el cuajado independiente de polinización conlleva al desarrollo de frutos sin semillas, un atributo de calidad muy demandado por el consumidor. Pese a su enorme relevancia agronómica, es poco lo que se sabe en torno a la base genética del cuajado partenocárpico del fruto. Nosotros disponemos de una amplia colección de mutantes partenocárpicos de inserción, algunos de interés porque el tamaño del fruto no se ve afectado, la textura de la carne sugiere una mayor calidad e incluso alguno presenta una tasa de cuajado significativamente mayor. Lo que pretendemos, pues, es aprovechar las

ventajas que ofrece esta colección para avanzar en el conocimiento genético del carácter.

El tema de la salinidad en tomate tiene una doble vertiente: por un lado, niveles salinos por encima de 10 dS.m-1 ocasionan un descenso en la producción y, por otro, como bien saben los agricultores almerienses que producen tomate Raf, el tratamiento con niveles moderados de CINa mejora la ca-

lidad del fruto. El aumento de la tolerancia a la salinidad en el tomate permitiría, pues, mantener la producción en situaciones de estrés y mejorar la calidad del fruto. Nuestra hipótesis es que esta estrategia puede ser igualmente adecuada para abordar los procesos que determinan el elevado nivel de tolerancia a la salinidad en las especies silvestres relacionadas. En efecto, a través de la detección de mutantes con cambios cualitativos en el nivel de tolerancia (e.g. hipersensibles) estamos identificando genes clave sobre la base del efecto fenotípico que produce su alteración y que provocan cambios adaptativos a estas situacio-



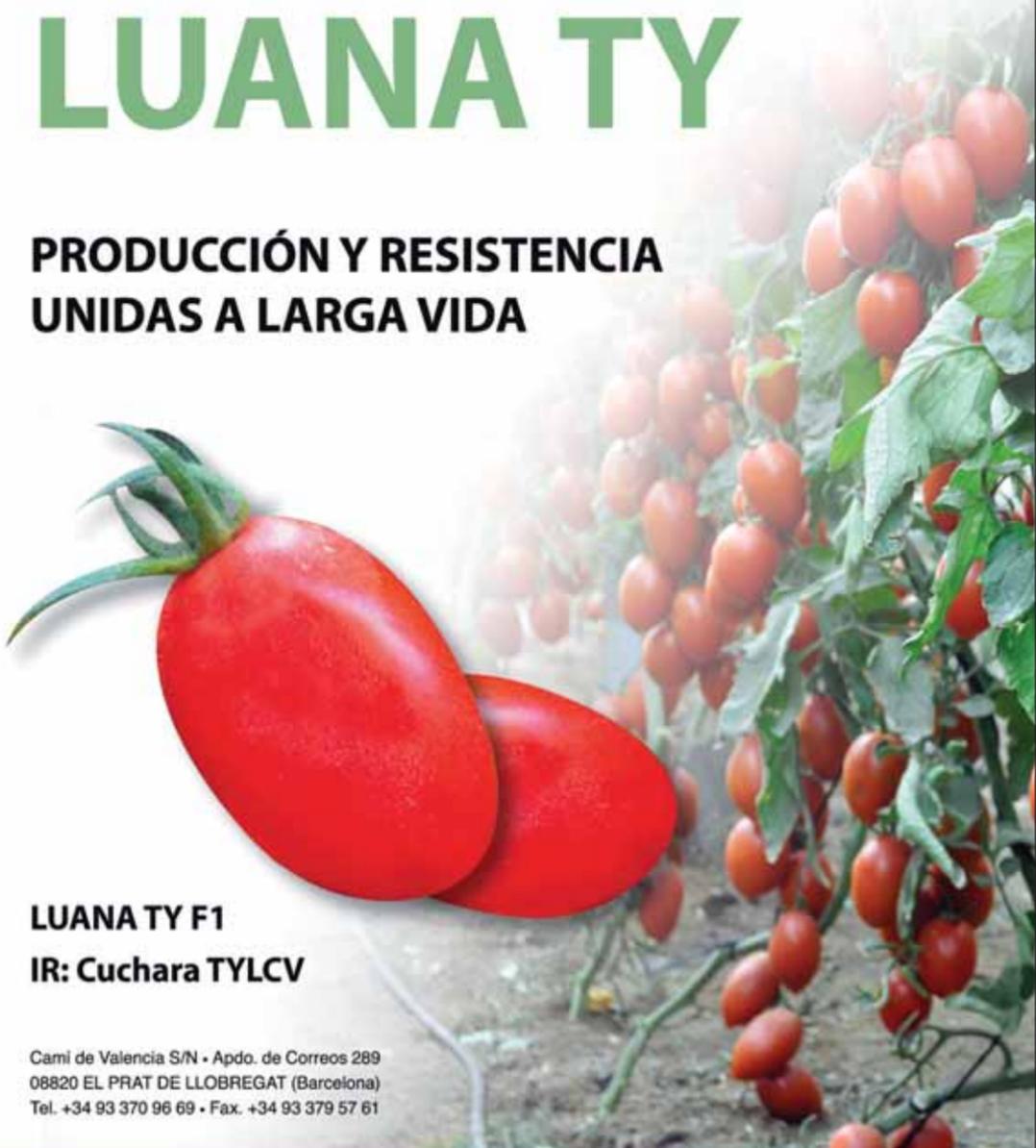
■ Algunos mutantes de T-DNA afectados en el desarrollo y la sensibilidad de la sal.

nes de estrés. Además, el empleo de la mutagénesis insercional como herramienta nos está permitiendo la clonación de estos genes si han sido etiquetados por el T-DNA.



## TOMATE LUANA TY

### PRODUCCIÓN Y RESISTENCIA UNIDAS A LARGA VIDA



**LUANA TY F1**  
**IR: Cuchara TYLCV**

Camí de Valencia S/N • Apdo. de Correos 289  
08820 EL PRAT DE LLOBREGAT (Barcelona)  
Tel. +34 93 370 96 69 • Fax. +34 93 379 57 61

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

## BALANCE GENERAL

# Precios desastrosos para una producción de calidad, la cara y la cruz del tomate almeriense

*El balance de campaña de esta hortaliza es complicado, aunque lo más destacado son las malas cotizaciones a lo largo de todo el ejercicio*

■ Elena Sánchez

Llega la recta final de la campaña de primavera y con ella los primeros balances generales de todo lo que ha sido el ejercicio agrícola en la provincia almeriense para cada uno de los productos. En el caso concreto del tomate, las sensaciones son un poco amargas, ya que se han producido cosas buenas y malas. En este sentido, Andrés Góngora, secretario provincial de COAG, explica que en lo que respecta a la producción, las plagas y las enfermedades, el comportamiento del cultivo ha sido “magnífico”, puesto que el clima ha acompañado muy bien y ha sido “perfecto para producir. Humedad media y baja con noches en las que el frío no se ha notado excesivamente. La polinización ha sido muy buena y el cuaje no ha tenido ningún tipo de problema”. Es cierto que en este aspecto solamente se podría destacar un “pero”, ya que, a principios de campaña, por los meses de junio y julio, “hubo algo de virosis debido a las altas temperaturas, pero, de enero en adelante, la campaña ha ido muy bien en cuanto a estos aspectos”, indica Andrés Góngora.

Sin embargo, en muchas ocasiones, el hecho de que la producción sea de calidad no es suficiente para que el producto se venda, ya que cada vez contamos con más competidores que impiden que la demanda en Almería sea mayor, así como también la climatología que se da en los países consumidores de las hortalizas almerienses. En este sentido, el aspecto más negativo de la campaña de tomate ha sido, como viene siendo habitual en los últimos años, el bajo precio recibido por el agricultor. Con respecto a ello, el secretario provincial de COAG asegura que “el aumento de la producción a mediados de abril, cuando las caídas fueron muy buenas dando mucho fruto, nos llevó a una caída desastrosa de los precios del tomate en todos sus tipos. Es cierto que



■ Tomates de calidad gracias a que la climatología acompañó. /FHALMERIA



■ El cuaje del fruto ha sido muy bueno esta campaña. /FHALMERIA



■ Alta producción que ha impedido, en el último momento, precios más altos para el agricultor. /FHALMERIA

el mercado nacional ha ido algo mejor este año, con la comercialización del tomate ensalada, ramo o Raf verde. Sin embargo, el de exportación ha ido muy mal, sobre todo en cuanto a calibres más pequeños se refiere”. Y es que, según explica Góngora, “este año parecía que se iban a demandar más frutos de calibre pequeño, por lo que el agricultor se decantó por la producción de estos cultivos. Sin embargo, todo ha sali-

do al revés y los precios han sido muy malos, sobre todo de los per M y MM, que no han superado los 0,30 euros el kilo, un valor que no da ni para cubrir los costes de producción”. El problema, según hace saber Andrés Góngora, es que “las comercializadoras tienen bastantes clientes que demandan este tipo de calibres en tomate, sin embargo, no están dispuestos a pagar su precio”.

Con todo ello y con la nueva cam-

paña agrícola a punto de comenzar, en sus ciclos más tempranos, los agricultores tomateros aún “no saben qué es lo que van a hacer de cara al próximo ejercicio, están bastante desorientados, ya que ven que, aunque el trabajo está bien hecho y el fruto es de calidad, las cotizaciones finales no son las que ellos necesitan para poder cerrar una campaña en condiciones”. Aún así, en las próximas semanas se comenza-

rá a planificar la campaña, los agricultores más dudosos comenzarán a hablar con sus casas de semillas y técnicos para ver cuáles pueden ser las mejores opciones de cara al nuevo año agrícola. Un año que el secretario provincial de COAG espera “sea algo más benévolo con los productores en cuanto a precio se refiere y así poder volver a recobrar algo de optimismo en el trabajo que desempeñan con tanto entusiasmo”.

RIJK ZWAAN

# Kaiser RZ, un 'porta' que ofrece productividad y equilibrio durante todo el ciclo de producción

Está recomendado para cultivos de ciclo muy largo y actúa muy bien en cualquier variedad de tomate, ya que no modifica sus características

■ Elena Sánchez

La casa de semillas Rijk Zwaan está apostando por Kaiser RZ, un portainjerto muy productivo y equilibrado, que no tiene una bajada de kilos después del invierno y que resulta muy regular durante todo el ciclo. Está recomendado para cultivos de ciclo muy largo, ya que aporta a la planta "ese empujón que necesita para aguantar unas semanas más, lo que se traduce en un par de kilos más de producción en comparación con otros portainjertos", explica David Herzog, responsable de Injerto de Rijk Zwaan. A día de hoy,



■ Cultivo de tomate con el portainjerto Kaiser RZ. /FHALMERIA



■ Kaiser RZ aporta regularidad a la producción. /FHALMERIA

Kaiser RZ se ha probado con todo tipo de variedades de tomate y, en general, "va muy bien, sobre todo para las especialidades de cherry y Raf, o cuando la planta es más vigorosa, ya que con el equilibrio que aporta Kaiser RZ se logra regular esa vigorosidad", asegura Herzog. El año que acaba de terminar para

el sector agrícola almeriense ha sido bastante bueno en cuanto a la valoración de este portainjerto en los semilleros, ya que "la germinación ha sido buena y la compatibilidad con el tomate también".

Asimismo, desde Rijk Zwaan han logrado recopilar datos sobre cómo afecta Kaiser RZ a la calidad

del fruto y "podemos decir que este portainjerto no modifica, para nada, las características de la variedad". También, con los tomates cherry, por ejemplo, "hemos controlado los grados Brix y no se han visto modificaciones en ningún caso", indica David Herzog. Dentro del catálogo de 'portas' que ofrece

Rijk Zwaan también se puede destacar Emperador RZ, más vegetativo que Kaiser RZ. Una de las ventajas de este material es que "aporta calibre y producción al final del ciclo, además, es resistente a nematodos. Emperador RZ es recomendado para aquellos agricultores que cuentan con condiciones extremas en su invernadero, como problemas de suelo, suelos cansados, problemas de salinidad o que la finca se encuentre en zonas frías en invierno". Finalmente, Rijk Zwaan destaca King Kong RZ, un portainjerto de vigor medio, específico para agricultores al aire libre o ciclos cortos de primavera-verano. Su planta es más equilibrada, producción precoz y es bueno para variedades que son extremadamente vigorosas, ya que su escasa vegetación controla esa vigorosidad innata de la variedad.

¡No le des más vueltas!  
Tú pones las condiciones,  
nosotros la solución...



## Kaiser RZ

## Emperador RZ

Y no te vamos a dar una, sino **dos soluciones**.

En **Rijk Zwaan** estamos convencidos de que a la hora de elegir el mejor portainjerto para tu cultivo es fundamental **adaptarse a las condiciones** del mismo, a la naturaleza del suelo, la salinidad, enfermedades ... y también al tipo de variedades que se van a cultivar.

Porque, ya lo sabes, no hay nada mejor que **comenzar con buen pie...**

COMIENZA  
CON  
BUEN  
PIE

RIJK ZWAAN  
Sharing  
a healthy  
future

# Eugen Seed propone un 'corazón de buey' resistente a la cuchara y el asurcado Otello

La casa de semillas italiana ofrece variedades como Volley, el 'corazón de buey', y el tomate asurcado Otello, para el campo almeriense

■ Rafa Villegas

Con 20 años de experiencia a sus espaldas, los cuatro últimos ya con presencia en España, la casa de semillas italiana Eugen Seed propone, muy especialmente, dos tomates a los agricultores de la provincia de Almería. Se trata, concretamente, del tomate asurcado Otello y el 'corazón de buey' Volley.

Eugen Seed se encuentra a disposición de los productores hortofrutícolas almerienses en las instalaciones de Novifam, su distribuidor en la zona. También es posible contactar con ellos en su página web: [www.eugenseed.it](http://www.eugenseed.it), así como en sus instalaciones centrales, en la provincia de Verona.

El jefe del Área de Investigación de Eugen Seed, Pier Paolo Pivatelli, ha resaltado las características de Volley, un tomate que, según ha explicado, "es bastante nuevo en España, si bien en Italia se cultiva mucho". De esta variedad ha asegurado que "es la primera de este tipo en el mercado que cuenta con resistencias al virus de la cuchara, transmitido por la mosca blanca, lo que favorece su cultivo en Almería". Volley cuenta con las resistencias Tm VF Ff5 (Mi, TYLCV).

En cuanto a Otello, este tomate asurcado ha conquistado ya a muchos agricultores de la provincia. Otello es resistente a Tm, VF1-2 For1, (Mi, TYLCV). En el catálogo de Eugen Seed, no obstante, existen más de 90 variedades de tomate, de todo tipo, algunas presentes desde que inició su andadura la casa de semillas.

Eugen Seed cuenta con un centro de investigación en Casaleone (Verona), donde realizan todos los análisis moleculares centrándose, especialmente, en melón y calabacín, aunque también en tomate. No obstante la mayor parte del tomate lo estudian y analizan en la provincia siciliana de Siracusa, donde tienen otro centro de investigación. Y es que, como ha explicado Pivatelli,



■ Jerónimo Ortega, comercial, Pier Paolo Pivatelli y Emanuele Brancati, genetistas.



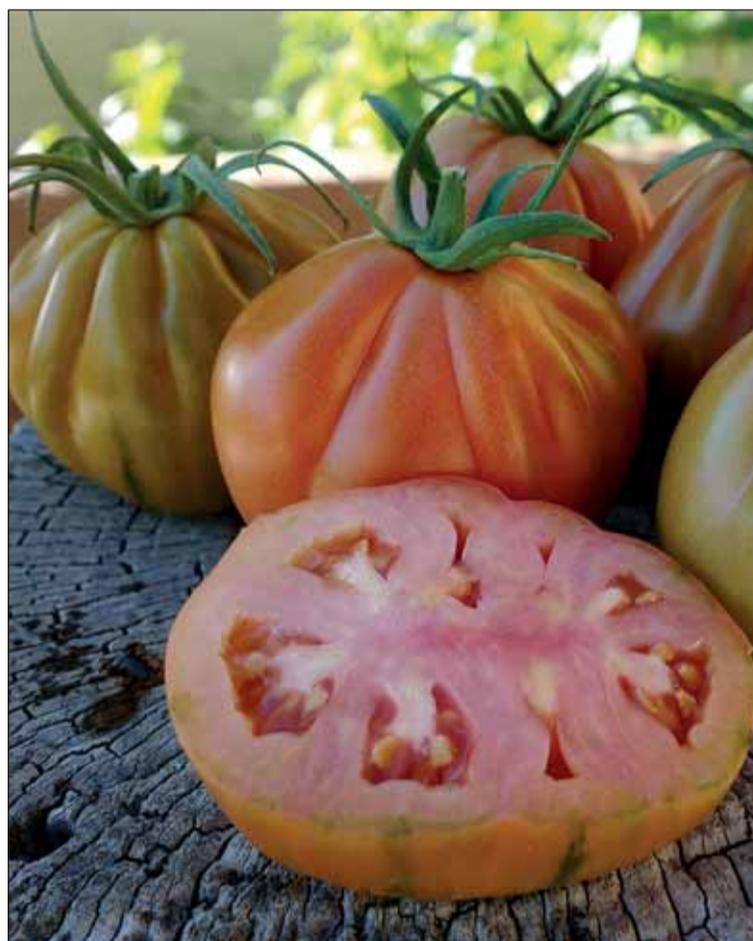
■ Otello, espectacular tomate negro de la casa de semillas italiana. /FHALMERIA

"en el sur, el terreno tiene una mayor salinidad, que le viene mejor a la planta". En Sicilia, además, Eugen Seed lleva a cabo análisis de patógenos, cuentan con un laboratorio de investigación de enfermedades y realizan la selección de nuevas variedades.

Eugen Seed ofrece variedades con importantes resistencias genéticas, un aspecto esencial para los agri-

cultores ecológicos. Además, Pivatelli ha adelantado que están "estudiando determinadas resistencias, como por ejemplo el fusarium, así como diferentes enfermedades de la hoja".

Pivatelli lo tiene claro, para él y los otros cuatro genetistas de la empresa, "nuestro objetivo es reducir la intervención química gracias a la utilización de materiales resistentes



■ El espectacular 'corazón de buey' Volley, de Eugen Seed. /FHALMERIA



■ Tomate en rama negro Tiki Taka, de la casa de semillas Eugen Seed. /FHALMERIA

que no comprometan la calidad organoléptica del fruto".

Eugen Seed se ha especializado en variedades de la cuenca mediterránea porque, según Pivatelli, han sido "de los primeros en poner en el mercado ciertas variedades resistentes al virus, por lo que donde había virus estábamos nosotros. Hemos atendido a la demanda de los mercados, que exigían especialida-

des de tomate con resistencia a la cuchara y a los nematodos. Por ello, nosotros nos hemos especializado en ello".

La casa de semillas italiana dispone de otras variedades, con eficacia demostrada, como el tomate en rama negro Tiki Taka, con resistencias a Tm, VF1-2 For1, (Mi, TYLCV), el tomate pera Amigo, o Vasari, entre muchos otros.

A LA VANGUARDIA

# Semilleros El Plantel logra un prendimiento del 98-99% incorporando luz ultravioleta

■ Rafa Villegas

*Los excelentes resultados que está logrando la empresa con su microinjerto en tomate, y demás productos, y con la incorporación de la última tecnología ha hecho necesaria la ampliación de sus instalaciones de La Mojonera y Níjar*

El injerto de tomate de Semilleros El Plantel se acerca ya a la perfección. Si ya con su técnica de microinjerto lograban un porcentaje muy elevado de prendimientos, con la instalación de un cooling con luz ultravioleta en Níjar este porcentaje se ha disparado y oscila ya, según ha explicado David Sánchez, técnico de Semilleros El Plantel, “entre el 98 y el 99 por ciento”.

Lo cierto es que la luz ultravioleta mantiene aún más a raya los hongos, patógenos y bacterias. Se ha tratado, como ha comentado Sánchez, de una instalación que “ha supuesto una inversión importante, pero está dando unos resultados muy buenos”. Sánchez ha recordado que siempre han tenido “un porcentaje de éxito muy alto, pero con la luz artificial prácticamente se le está dando a la planta, en cada momento, lo que necesita”.

La demanda de injerto de tomate, además, sigue una senda ascendente. Y es que, según ha especificado Sánchez, “cada año se van poniendo más restricciones al tipo de desinfectantes de suelo, los tratamientos químicos que se dan... lo que propicia que se opte por alternativas como el injerto”.

Del mismo modo, Sánchez ha recalcado que, gracias a la labor que desarrollan las casas de semillas en investigación, “la gen-

te que ya probó en su día a injertar tomate y no le fue muy bien ha visto cómo hay nuevos patrones que se ajustan más a las necesidades que tienen ellos, al cultivo”.

Lo cierto es que hoy en día los patrones potencian el sabor, son más productivos, en vez de más vegetativos, y tienen más defensas contra enfermedades de suelo, lo que está contribuyendo también al aumento de la demanda de injertos en el mercado.

Semilleros El Plantel sigue imparables, por otra parte, y se ha visto obligado a comenzar la ampliación de sus delegaciones de Níjar y La Mojonera, además de iniciar la construcción de unas nuevas instalaciones en el término municipal de El Ejido. Concretamente, Níjar pasará de tres a cuatro hectáreas, entre semilleros, cámara y cooling, mientras que en La Mojonera van a aumentar su superficie en dos hectáreas.

Al respecto, David Sánchez ha afirmado que “en Semilleros El Plantel se están haciendo las cosas muy bien, no se crece sin contar con una masa social, en este caso, los agricultores. Tenemos un respaldo, nuestros clientes nos requieren y se quieren sumar nuevos clientes, por ello tenemos que ir creciendo”. El técnico de El Plantel se ha



■ David Sánchez, técnico de Semilleros El Plantel, en Expolevante 2014. /FHALMERIA

mostrado, asimismo, muy satisfecho con la gestión de Manuel Escudero, de quien asegura que “proporciona los medios técnicos que solicitamos y las herramientas para alcanzar esa calidad y aumentar la producción”.

Las previsiones de El Plantel son de seguir creciendo en demanda de injerto de tomate. No obstante, desde la empresa tienen muy claro que este aumento no puede conllevar nunca una disminución de la calidad que

ofrecen a sus agricultores. David Sánchez ha asegurado que “si se echa la vista atrás y se ve lo que se ha crecido, por lógica, en un año y medio podríamos llevar a cabo entre tres y cuatro millones más de injertos de tomate”.

El Plantel ha sido acogido en Níjar con mucho cariño. En tan sólo cuatro años de vida en el municipio, el semillero ha pasado de tener una superficie de 12.000 metros a 40.000, pasando de una cámara de injertos a dos, así como de una cámara de prendimiento (cooling) a dos. Todo ello con la última tecnología y con cabezales de riego independientes para no mezclar los abonos de los cultivos ecológicos con los destinados a los tradicionales.

Finalmente, si bien es cierto que muchos agricultores llegan a El Plantel sabiendo de antemano las variedades que necesitan, el personal de la empresa está formado para poder guiar al productor según parámetros tan importantes como la variedad que vaya a utilizar, el tipo de suelo que tenga, así como los problemas que tenga, tanto en la estructura del suelo como de patógenos o enfermedades.

El semillero de El Ejido estará en funcionamiento en unos meses, en 2015.

 **El Plantel**  
**SEMILLEROS**

**“Siempre al lado del agricultor”**

Tel. 950 330 101

www.elplantelsemilleros.com

Síguenos en:



'CULTIVO ZERO'

# Align, de Sipcam Iberia, garantiza una población adecuada de *Nesidiocoris tenuis* en tomate

Su uso no tiene efectos negativos sobre el auxiliar y, además, controla el número de individuos, evitando daños en el cultivo

■ Isabel Fernández

Align, insecticida de origen vegetal de Sipcam Iberia, garantiza una población adecuada de *Nesidiocoris tenuis* en tomate, tal y como se puso de manifiesto en la jornada técnica que la empresa ofreció en el marco de la pasada edición de Expolevante. Durante la jornada, María del Mar López y Silvia Rufino, de Sistemas de Control de Producción (SICOP), expusieron los resultados de los ensayos realizados en un cultivo de tomate en la costa granadina y en los que se realizaron sueltas de *Nesidiocoris tenuis* desde el semillero para garantizar un mejor control de plagas.

Tal y como expuso, en primer lugar, María del Mar López, la aplicación de Align en semillero “no compromete el establecimiento de las ninfas” de este depredador, ni siquiera “aplicado hasta un día antes de las sueltas en el invernadero”. Del mismo modo, ya en campo y aplicado durante la fase más crítica para la instalación del auxiliar, si bien es cierto que Align “tiene un ligero efecto sobre la instalación del adulto, no lo compromete”, según apuntó Silvia Rufino, de SICOP. Es más, “la población de *Nesidiocoris tenuis* se recupera fácilmente -tras la aplicación- y Align, incluso, se puede aplicar sobre la población ya establecida”.

Así, este producto de Sipcam Iberia, incluido bajo su ‘Cultivo Zero’, cumple con una de las máximas de este concepto tan revolucionario: su compatibilidad con la fauna auxiliar. En este sentido, Celestino Gil, Crop Manager de Cultivos Hortícolas de la empresa, explicó que “el uso de *Nesidiocoris tenuis* en semillero permite un control de la plaga desde el principio” y, además, es compatible con la utilización de un



■ Celestino Gil, Crop Manager de Cultivos Hortícolas, durante la jornada. /FHALMERÍA

producto como Align. Es más, ante determinadas condiciones climatológicas, la población de *Nesidiocoris tenuis* “se dispara”, llegando a ocasionar, incluso, daños en los cultivos. Sin embargo, “Align mantiene el ‘Nesi’ en un nivel elevado, pero que no compromete al cultivo”. Asimismo, afirmó que, con entre tres y cuatro tratamientos de Align, “la instalación de ‘Nesi’ no se ve afectada”.

En definitiva, Align “garantiza una instalación adecuada de *Nesidiocoris tenuis* y mantiene una población también adecuada, que no daña el cultivo, evitando así tener que aplicar tratamientos para controlar una población elevada”. Asimismo, y gracias a su amplio espectro de control, mayor que el de otros productos de su segmento, “reduce la transmisión de virus, gracias al control que ejerce sobre los vectores”.

Por otro lado, Sipcam Iberia aprovechó la oportunidad para seguir dando a conocer Elio, otro de los productos bajo el paraguas de ‘Cultivo Zero’ y que ha demostrado una buena eficacia para el control de oídio en solanáceas y cucurbitáceas. Este producto, al igual que ocurriera con Align, también es compatible con la fauna auxiliar, tanto con los abejorros empleados para la polinización (*Bombus terrestris*) como con *Amblyseius swirskii* u *Orius laevigatus*.

Asimismo, gracias al efecto vapor, “se distribuye muy bien y llega a todas las zonas de la planta”. Además, “no tiene resistencias cruzadas con el resto de antioidios que hay en el mercado” y, pese a que actúa sólo frente a este hongo, “controla todos los tipos que se dan habitualmente en hortícolas”. Junto a esto, tiene gran resistencia al lavado y cuenta con



■ Cristóbal Martín, presidente de Campoejido, premiada por Align y Krisant.



■ José Miguel Moreno, cliente de Guivarto Agrícola, premiado por Blackjak.

una gran persistencia, de entre 12 y 15 días, dependiendo de la presión de la enfermedad. Por otro lado, Elio tiene un perfil de degradación muy rápido, apenas “un día de plazo de seguridad y, en tres días, ya no hay restos” de Ciflufenamida, su materia activa, según expuso Celestino Gil.

Todo esto ha sido corroborado, además, por la Estación Experimental Cajamar Caja Rural ‘Las Palmerillas’. De hecho, durante la jornada, Mónica López, responsable de Control Biológico de ‘Las Palmerillas’, mostró los resultados del ensayo llevado a cabo en la estación en un cultivo de tomate y que pone de manifiesto que, apenas tres días después de un último tratamiento con Elio, “los residuos están por debajo del LMR de todas las materias activas”. Del mismo modo, confirmó su respeto a las poblaciones de *Nesidiocoris tenuis*.

Por último, durante la jornada se puso de manifiesto que Elio no sólo ofrece resultados eficaces en tomate, sino también en pepino, donde tiene una eficacia superior al 95%, o en pimiento, donde llega a alcanzar el 97%.

## PROMOCIONES

Para cerrar la jornada, Sipcam Iberia hizo entrega de los premios correspondientes a sus campañas de otoño-invierno. Así, José Miguel Moreno, cliente de Guivarto Agrícola y que participó en la promoción de Blackjak, recibió de manos de la empresa su viaje a Brasil, para disfrutar del Mundial de Fútbol 2014. Por su parte, Cristóbal Martín, presidente de la cooperativa Campoejido, fue el encargado de recoger, en nombre de la comercializadora, la carretilla Tizona, de Carretillas Amate, premio incluido en la promoción de Align y Krisant.

## CIFRAS

## El tomate volvió a superar la barrera de las 10.000 hectáreas en la campaña 2012/2013

■ Elena Sánchez

El tomate volvió a superar, años después, la barrera de las 10.000 hectáreas en la campaña 2012/2013 y, de hecho, durante el último ejercicio agrícola, en Almería se cultivaron 10.358 hectáreas de tomate, un 13,5 por ciento más que un periodo antes, según datos ofrecidos por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente.

De hecho, hay que remontarse hasta la campaña 2008/2009 para encontrar unos datos de su-



■ El tomate sigue siendo uno de los productos con más superficie en el campo almeriense. /FHALMERIA

perficie similares; entonces, en la provincia había 10.147 hectáreas de esta hortaliza en producción. Con esta cifra, el tomate suma, además, su segunda campaña consecutiva de aumento de superficie, después de otras dos, la 2009/2010 y la 2010/2011, en las que perdió algunas hectáreas.

### MÁS CIFRAS

Otros datos positivos obtenidos son la mejoría registrada en el valor de la producción que percibe el agricultor, así como el valor final comercializado. Así, la primera variable sumó alrededor de 30 millones de euros más que en la campaña 2011/2012, mientras que el valor final comercializado también subió, hasta los 787.590.000 euros.

**Nuevos horizontes**  
**Ramyle RZ**

Sharing a healthy future

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

RIJK ZWAAN

## TOMATE

## El cultivo en malla del Levante cierra la campaña con los precios más bajos de los últimos años

Los precios no han superado los 18 céntimos de euro el kilo y los agricultores están totalmente desanimados. El objetivo es que, en la próxima campaña, el consumo en los mercados se recupere

■ E. Sánchez

El tomate que se cultiva en malla en la zona del Levante almeriense ha sufrido una de las peores campañas de los últimos años, en cuanto a precios se refiere. Y es que, según Pascual Soler, vicepresidente de ASAJA-Almería,

“los precios han sido bastante bajos, puesto que no hemos superado los 0,18 euros el kilo. La verdad es que, este año, la campaña para nuestros agricultores ha sido complicada y ha hecho que se desmoralicen un poco, aunque confiamos en que en el ejercicio próximo, el consumo en los mercados se recupera y la situación me-

jore”. A finales de junio y primeros de julio, los productores de tomate volverán a sembrar para comenzar a recoger los primeros kilos en septiembre, con la única ilusión de que su fruto tenga más valor que en campañas anteriores y puedan hacer frente a los gastos de producción que el tomate les supone.



■ Comercializadora de tomate. /FHALMERIA

## VENTAS

## Un grupo de diez empresas comercializa el 65% del total de la producción de tomate

Aunque, actualmente, son 152 empresas las que comercializan esta hortaliza en la provincia de Almería, sólo 10 entidades son las que tienen el mayor número de kilos a disposición del mercado

■ Elena Sánchez

El tomate es, junto con el pimiento, el principal producto en se cultiva y comercializa en la provincia de Almería. De hecho, en la actualidad, aunque son 152 empresas las que comercializan tomate en la provincia, muchas de ellas produ-

cen sólo pequeñas cantidades hacia los mercados. En este sentido, según datos facilitados por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, solamente un grupo de diez empresas son las que comercializan el 65 por ciento de la producción. Entre estas entidades se encuentran Murgiver-

de SAT, CASI, Vicasol, Agropioniente, Costa de Níjar SAT, Alhóndiga La Unión, Hortofrutícola Costa de Almería, Coprohníjar, Femago y Única Group. Como es conocido, muchas de estas entidades se dedican, única y exclusivamente, a la venta de tomate, como es el caso de CASI, la mayor comer-



■ Tomate preparado para su comercialización. /FHALMERIA

cializadora de este producto de Europa. Y es que, estas cifras no hacen nada más que demostrar la cantidad de kilos que, a lo lar-

go de la campaña, se producen en suelo agrícola almeriense y destinados, en su mayoría, a países internacionales.

**Ramyle RZ**  
Traspasa fronteras

Sharing a healthy future

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

RIJK ZWAAN

## EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO



■ Raffpacho, de La Gergaleña. /FHALMERIA

## Las exportaciones de conservas hortofrutícolas de Almería crecen un 168 por ciento en valor

■ E. S. G.

Las conservas hortofrutícolas en el sector agrícola almeriense están teniendo, cada vez más, una importancia notoria entre las empresas, ya que suponen un valor añadido para las firmas que trabajan con productos del campo de Almería. En este sentido, el tomate es uno de los principales productos empleados para estas conservas, entre las que se encuentran la confitura de tomate, mermelada de tomate,

tomate frito o tomate natural, entre otros. Sin duda, esta amplia actividad se ha traducido, en el primer trimestre del año, en un incremento del 168 por ciento del valor de las exportaciones de conservas hortofrutícolas de Almería, casi un 180 por ciento más que en el mismo periodo de 2013.

Según datos de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, de las exportaciones de estos productos destacan las ventas de conservas

vegetales. Entre enero, febrero y marzo, Almería vendió fuera 5,8 millones de kilos, un 226 por ciento más que en el ejercicio anterior.

En cuanto a los principales destinos de las conservas hortofrutícolas almerienses, Reino Unido es el principal, con un 60 por ciento del total de las ventas realizadas. Le siguen la República Checa, con un 7,4 por ciento; Alemania, con un 5,4 por ciento; y Holanda, con un 4,5 por ciento.

## RECONOCIMIENTO

## La IGP Tomate La Cañada, un ejemplo nacional e internacional de frutos con sabor

Esta Indicación Geográfica Protegida ha sido una de las protagonistas del programa de Televisión Española 'Aquí la tierra', donde han mostrado el trabajo que realiza esta IGP

■ Elena Sánchez

La IGP Tomate La Cañada se está convirtiendo en un ejemplo no solo nacional, sino también internacional, de frutos con gran sabor. Y es que, esta IGP, la única de España, tiene en cuenta los aspectos más fundamentales a la hora de cultivar el

tomate, como son "la profesionalidad del agricultor, la investigación y estudio del producto y las condiciones de la explotación", según comenta el presidente del consejo regulador, Francisco López.

En esta ocasión, los halagos se los ha llevado por parte del programa de Televisión Española

'Aquí la tierra', donde se pudo ver un reportaje elaborado en Almería para dar a conocer los invernaderos y las instalaciones de la IGP Tomate La Cañada.

Igualmente, Antonio Algarra, técnico agrícola de IGP Tomate La Cañada, también contó en este reportaje cómo se puede distinguir y elegir un buen tomate



■ Tomate de la IGP. /FHALMERIA

y cómo saber que un Raf es de buena calidad. También participó desde su invernadero el agricultor José Antonio Fernández,

explicando algunas de las peculiaridades del cultivo de este producto.

Sharing a healthy future

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

RIJK ZWAAN



■ El tomate almeriense es de total calidad. /FHALMERIA

### El tomate, el producto más rentable

El tomate es el producto más rentable de la provincia de Almería, ya que, en la campaña 2012/2013, el agricultor obtuvo 5,46 euros por metro cuadrado. Este es un dato más que importante para los productores, ya que se trata de la cantidad de dinero que, más o menos, van a obtener al final de campaña. El pimiento está en segundo lugar, con 4,65 euros por metro cuadrado.

### PRIMEROS DATOS

## Las exportaciones de tomate superan los 232 millones de euros en los tres primeros meses del año

■ E. Sánchez

El tomate sigue registrando cifras grandilocuentes en cuanto a exportación se refiere, ya que, en los tres primeros meses del año, ha superado los 232 millones de euros en ventas al exterior, lo que supone una cuota del 24 por ciento del total de la balanza comercial de la provincia de Almería. De hecho, este producto aparece sólo por detrás del pimiento, que se mantiene como el más exportado por



■ Tomate ramo. /FHALMERIA

la provincia, con más de 269 millones de euros y un 27,2 por ciento del total de la balanza comercial almeriense, según la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente. Con estas cifras, las verduras frescas suponen el grueso de las exportaciones hortofrutícolas de Almería, cuyo principal destino sigue siendo Alemania, con más de 260 millones de euros, lo que representa el 32 por ciento del total de las exportaciones de la provincia.

## AMPLIA GAMA

## Rijk Zwaan cuenta con variedades de gran calidad, sabor y conservación en todos los tipos de tomate

Ramyle RZ, en ramo, Montenegro RZ, en ensalada, y Nancy RZ, en cherry redondo para recolección en suelo, destacan, además, por contar con frutos con los calibres adecuados y ofrecer a los agricultores producciones acordes a sus expectativas

■ Isabel Fernández

Rijk Zwaan cuenta con variedades de tomate que destacan por su gran calidad, conservación y sabor en todas y cada una de sus tipologías. De este modo, Ramyle RZ, en ramo, Nancy RZ, en cherry redondo para su recolección en suelo, y Montenegro RZ, en ensalada, son tomates que responden no sólo

a las necesidades del agricultor, sino también de la comercializadora y, cómo no, del consumidor final.

En este sentido, Ramyle RZ, variedad indicada para ciclos largos, destaca, sobre todo, por su "rusticidad y calidad de piel", según apunta Manuel Hernández, especialista de Cultivo de Tomate de Rijk Zwaan. Esa rusticidad implica que "Ramyle RZ se pue-

de cultivar en muchos sitios y siempre se obtienen ramos de calidad". Así, por ejemplo, esta variedad, trasplantada en torno al 15 de agosto, e incluso en septiembre, se puede cultivar sin problemas en "Murcia, en Málaga o en Almería, en un invernadero plano, en uno raspa o amagao, etc.", insiste Hernández. En definitiva, "se puede hacer en cualquier zona, en cualquier fecha de

trasplante, e incluso, bajo cualquier estructura" y todo ello sin que pierda un ápice de calidad. Asimismo, y junto a ello, Ramyle RZ destaca por su "larga vida comercial", lo que lo convierte en un fruto idóneo para exportación. Por último, cuenta con una gran resistencia al virus de la cuchara y a spotted.

En el segmento de tomates para ensalada, Montenegro RZ sigue

siendo una variedad de referencia tras varios años en el mercado. En su caso, este tomate de cuello verde para recolección en pintón destaca por "su gran calidad tanto visual como en sabor". Con respecto al primero de estos aspectos, Montenegro RZ es un tomate con un fruto muy bonito, de calibre G-GG, un cuello verde muy intenso y un color también muy bueno cuando vira. Tanto es así que, "a la hora de la venta, esta variedad suele venderse a los primeros precios". A esta gran calidad hay que unir una excelente

## AMPLIA GAMA

conservación, además de una buena producción.

Montenegro RZ, variedad indicada para ciclos cortos tanto de otoño como de primavera, cuenta, además, con resistencia al virus de la cuchara.

## CON SABOR

Una de las últimas incorporaciones de Rijk Zwaan a su catálogo de tomate es una especialidad, Nancy RZ, un tomate cherry redondo para recolección en suelo que destaca, sobre todo, por su sabor, que alcanza los 8,5° Brix. Este "cherry de sabor" ofrece, además, una serie de ventajas tanto para el agricultor como para la comercializadora y el consumidor final. En lo que respecta al primero, Nancy RZ es un tomate que "man-

tiene una buena producción" durante todo el ciclo, con un calibre y una calidad uniformes. Asimismo, no tiene tendencia al rajado, con lo cual se asegura una mayor producción comercial. Junto a esto, cuenta con resistencia al virus de la cuchara.

Por otro lado, y en lo que respecta a la comercializadora, Nancy RZ les ofrece un fruto de buen color, que resulta atractivo en la venta, y de buena conservación, asegurando, de este modo, que llega a destino en las mejores condiciones. Por último, el consumidor tiene en Nancy RZ un tomate cherry de sabor diferenciado.

Nancy RZ está indicado para trasplantes de mitad de agosto y septiembre, para un ciclo de otoño, y de enero y marzo, para primavera.



■ Montenegro RZ se vende a los primeros cortes en las subastas. /FHALMERIA

**Ramyle RZ**  
Abriendo mercados

Sharing a healthy future

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

**Ramyle RZ**  
Sin límites

Sharing a healthy future

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

## CARMEN LÓPEZ, AGRICULTORA

### "Montenegro RZ me da un calibre G ideal y cuenta con un buen cuaje durante todo el ciclo productivo"

Carmen López lleva en torno a cinco años trabajando con Montenegro RZ, tiempo que le ha valido para estudiar al detalle todas las cualidades de este tomate y concluir que está más que satisfecha con su cultivo. En este sentido, esta agricultora destaca de esta variedad de Rijk Zwaan que "me da un tamaño G ideal", además de su "buen cuaje durante todo el ciclo", lo que le garantiza una producción uniforme.

Montenegro RZ es una variedad de entrendo corto, algo que también valo-

ra esta agricultora, ya que "así obtengo más kilos por planta". Sin embargo, esa mayor producción no está, ni mucho menos, reñida con la calidad y, de hecho, Carmen López alaba el "exquisito sabor" de Montenegro RZ.

Por último, esta agricultora llama la atención sobre la "gran postcosecha de esta variedad, así como sobre el brillo del fruto y su cuello negro", algo que, según dice, "me encanta".

Por todo ello, no es de extrañar que Carmen López siga confiando en Montenegro RZ.



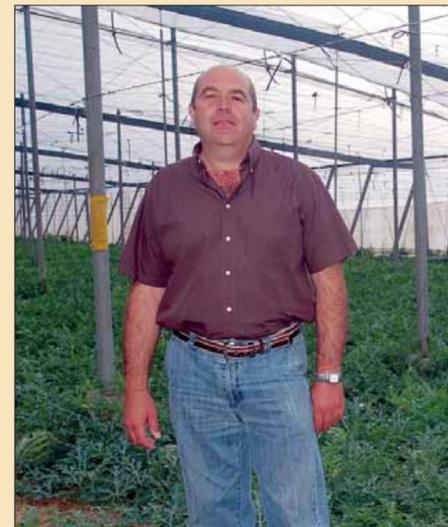
■ Carmen López. /FHALMERIA

## FRANCISCO GARCÍA, AGRICULTOR

### "Nancy RZ tiene un calibre adecuado, no raja y tiene una buena postcosecha"

Nancy RZ es mucho más que un cherry de sabor. De hecho, Francisco García, agricultor que cultiva esta especialidad, destaca de ella otras muchas características, como, por ejemplo, "su calibre adecuado, que no raja y, además, tiene un buen aguante en la postcosecha". Este último aspecto, según apunta este agricultor, es fundamental para la venta, es más, "lo miran mucho en la

cooperativa". Junto a esto, Nancy RZ tiene muy buen color y un excelente sabor. Por otro lado, Francisco García llama la atención sobre la resistencia al frío de Nancy RZ, que, según dice, "no se acobarda con el frío", ya que cuenta con una planta muy vigorosa. Asimismo, su fruto tampoco varía con el frío, además de que no sufre parones productivos con bajas temperaturas.



■ Francisco García. /FHALMERIA

## FRANCISCO REAL, AGRICULTOR

### "Ramyle RZ tiene un calibre y una consistencia ajustados a lo que pide el mercado y, además, cuaja bien con frío"

Francisco Real es un agricultor de Vicar que lleva varios años cultivando Ramyle RZ. Y es que, razones no le faltan. A su buen calibre y consistencia, este agricultor suma su buen cuaje, ya que Ramyle RZ no se 'acobarda' con el frío. En este sentido, este agricultor afirma que, "cuando llega el frío, y mientras otras variedades pierden muchas flores, Ramyle RZ no". Esta resistencia a las bajas temperaturas no es algo que no sólo no afecte al cuaje de la planta, sino que tampoco tiene repercusión sobre sus

frutos. Cuando el mercurio cae, "los tomates se reventan"; sin embargo, con Ramyle RZ, este agricultor afirma confiado que "a mí no me ha pasado". El vigor de Ramyle RZ es un punto a su favor, pero no es el único, ya que esta variedad de Rijk Zwaan cuenta con un buen calibre y una buena consistencia, ajustados "a lo que pide el mercado", apunta este agricultor, que también destaca la forma de su ramo. "Ramyle RZ tiene un ramo en forma de raspa de pescado muy bonito", concluye.



■ Francisco Real. /FHALMERIA

EN ORIGEN

## Níjar, la zona más 'tomatera' de la provincia gracias a su clima, sus suelos y la salinidad de sus aguas

Todos estos parámetros han hecho posible que el tomate de la zona tenga unas características muy peculiares, que le han valido para convertirse, prácticamente, en emblema de una comarca

**I. F. G.**  
La Comarca de Níjar no cabe duda de que es la zona más tomatera de la provincia de Almería, no sólo porque alberga el mayor número de hectáreas de este cultivo, sino también porque sus agricultores han llegado a convertirse en grandes expertos y eso

a pesar de las peculiaridades de la zona.

Tres han sido los factores fundamentales que han incidido en la evolución de la agricultura de Níjar: el suelo, el clima y la salinidad de sus aguas. Con respecto al primero de estos factores clave, si algo distingue al suelo del cultivo de Níjar con respecto al

de gran parte de la provincia es que éste es natural y no artificial, fruto del enarenado. De ahí, que sean suelos también más profundos, con lo que eso implica para el desarrollo de las plantas.

En segundo lugar, las grandes oscilaciones térmicas de la comarca, con temperaturas muy altas durante el día y demasiado ba-



■ Empresas como Rijk Zwaan testan sus variedades en Níjar. /FHALMERIA

jas durante la noche, confieren a sus frutos mucha más calidad y sabor, en detrimento de la producción, que se reduce.

Por último, la alta salinidad de las aguas de riego otorga al tomate nijareño un sabor diferencial, difícil de igualar.

Sharing a healthy future

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



■ El cherry Nancy RZ, tan dulce como un bombón. /FHALMERIA

### En la variedad está el gusto

El tomate, como la mayor parte de las hortalizas de la provincia, ha evolucionado con el paso de los años hacia variedades con más sabor, de diferentes colores, tamaños, tipos... Todo ello, con el único fin de adaptarse a las necesidades del mercado. Así las cosas, no es nada extraño encontrarse lineales de supermercados multicolores donde los tomates son los únicos protagonistas.

V GAMA

## La especialización de muchas empresas las lleva a apostar por el tomate como ingrediente esencial para elaborados

■ I. F. G.

El tomate no es ya un producto que sólo se comercialice en fresco. En los últimos años, son muchas las empresas que comienzan a abrirse camino en el sector de la V gama gracias a productos elaborados a base de tomate. Éste es el caso, por ejemplo, de Biosabor, empresa de la provincia especializada en el cultivo de tomate ecológico y que, más recientemente, ha apostado muy fuerte por los elaborados a base de tomate, ta-



■ Un brindis con gazpacho. /FHALMERIA

les como zumos y, sobre todo, gazpachos. Aunque su última novedad en este segmento es un nuevo zumo

de tomate ecológico y, además, sin gluten.

Este producto fue presentado por la empresa en la última edición de Expolevante, que tuvo lugar entre los días 7 y 10 de mayo pasados. La feria nijareña fue, en cualquier caso, el trampolín para este zumo, que, según explicaron desde Biosabor, se comercializará tanto a nivel nacional como internacional. Con este zumo, la empresa da un paso más para adentrarse en el segmento de los llamados alimentos funcionales.

PARA JUGAR SIN PARAR

## Little Tomato, un juego para dispositivos móviles con tomates como grandes protagonistas

El juego ha sido diseñado por cuatro almerienses y está disponible tanto para sistemas iOS como Android. Su objetivo no es otro que divertir con algo tan típico de Almería como esta hortaliza

■ I. F. G. Little Tomato, Age of Tomatoes' es el nombre de una ingeniosa aplicación creada por cuatro almerienses con el fin de divertir con algo tan de Almería como su tomate, reconocido en todo el mundo. Alfonso Tejedor y Andrés R. Rojas, estudiantes de Ingeniería In-

formática de la Universidad de Almería (UAL), Miguel Hernández, ingeniero informático, y Andrés Hurtado, ilustrador, diseñador gráfico y director de arte con una larga trayectoria en el campo de la publicidad en la provincia, son los creadores de este juego en el que los tomates son los auténticos protagonistas.

'Little Tomato, Age of Tomatoes' es un divertido juego, frenético, y según sus creadores, "adictivo", que pone a prueba los reflejos y la capacidad de reacción del jugador, que se enfrenta a unos simpáticos pero molestos tomates que han cobrado vida y que saltan sin parar. El juego cuenta con 72 niveles de dificultad para los que se han diseñado unos gráficos espectaculares y una música extremadamente pegadiza.



■ Vista del juego. /FHALMERIA

'Little Tomato, Age of Tomatoes' es la primera aplicación de Pita Games, el ambicioso proyecto de estos emprendedores.

■ Vista del juego. /FHALMERIA

**Ramyle RZ**  
Llega a más destinos

Sharing a healthy future

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

SINGAPUR

RIJK ZWAAN

### EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN



■ La pasada fue la campaña de mayor producción en las últimas cinco. /FHALMERIA

## La producción de esta hortaliza volvió a marcar un nuevo máximo durante la pasada campaña, más de 960.000 t

■ I. F. G. La producción almeriense de tomate volvió a marcar un nuevo máximo durante la pasada campaña, la 2012/2013, cuando alcanzó las 962.663 toneladas, en torno a 30.000 más que un año antes. De este modo, la producción de tomate en la provincia mantenía la tendencia alcista iniciada en la campaña 2009/2010, cuando en Almería se produjeron 858.621 toneladas de esta hortaliza.

Hay que remontarse hasta la campaña 2007/2008 para ver cuándo la provincia superó, por última vez, el millón de toneladas en su hortaliza más cultivada. Entonces, los agricultores almerienses recolectaron en sus invernaderos, según los datos de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente de la Junta, recogidos por el Anuario Agrícola 2013 de fhalmería, 1.077.809 toneladas de tomate. La siguiente fue, sin embargo, una campaña de descen-

dos y, de hecho, la producción de esta hortaliza se redujo en casi 100.000 toneladas, hasta las 910.268.

Desde esa campaña 2008/2009, la única de descensos de las últimas cinco, la producción almeriense de tomate no ha hecho más que crecer. Así, en mayor o menor medida, todos los años, los productores han ido recolectando algunos kilos más en sus fincas que se han traducido en progresivos incrementos de producción en la provincia.

## COMPETIDORES

## España y Holanda se reparten año tras año la mayor parte del mercado europeo de tomate

España ostenta el liderazgo en ventas de esta hortaliza entre diciembre y abril, mientras que el país de los tulipanes hace lo propio entre octubre y mayo, luego son complementarios

**I. F. G.**  
España y Holanda son, campaña tras campaña, los principales suministradores de tomate de la Unión Europea (UE). En el caso del primero, España concentra la mayor parte de sus envíos a los Veintiocho entre los meses de diciembre y abril, jus-

to cuando Almería está en plena producción, mientras que Holanda hace lo propio entre los meses de octubre a mayo. De este modo, se podría decir que, salvo un pequeño solapamiento entre el fin de la campaña española y el inicio de la holandesa, las producciones de ambos países son complementarias.

Tanto uno como otro país alcanzan cuotas de mercado cercanas al 30%, cifra que pone de manifiesto la dependencia del mercado europeo de sus producciones. Dentro de la UE, Francia y Bélgica ocupan, por este orden, el tercer y cuarto puesto entre los grandes exportadores de tomate.



■ Tomate listo para la venta. /FHALMERIA

**Ramyle RZ**  
El Ramo que llega más lejos

Sharing a healthy future

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

RIJK ZWAAN

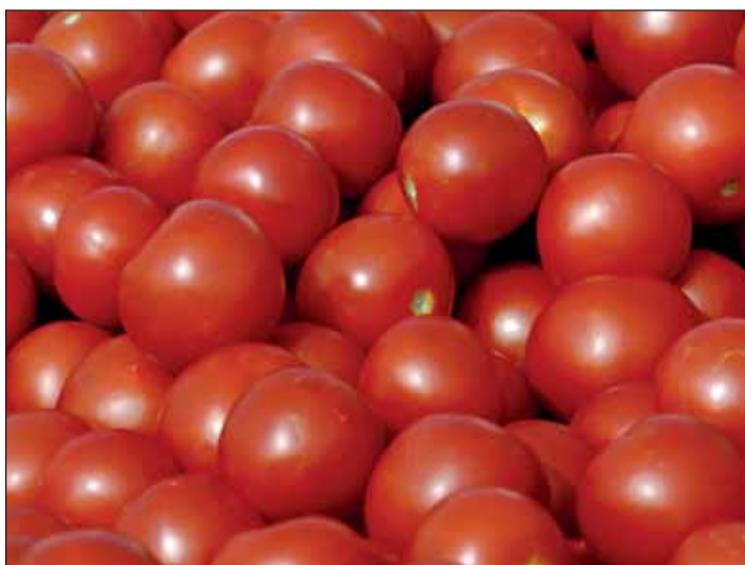
## ACUERDO DE ASOCIACIÓN

## Marruecos ya ha 'consumido' el 94% de su cupo de exportación para esta campaña agrícola

**I. F. G.**  
Marruecos llegó a finales de mayo habiendo alcanzado ya el 94% del cupo de exportación de tomate a la Unión Europea (UE), recogido en el Acuerdo de Asociación entre el país norteafricano y los Veintiocho, según el 'Informe de seguimiento del sector hortícola protegido. Campaña 2013/2014', elaborado por la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía y relativo a la semana 21, es decir, la comprendida entre el 19 y el 21 de mayo.

De este modo, y según ese mismo informe, en esos siete días, Marruecos introdujo en la UE 3.382 toneladas de tomate a un precio medio de 41,11 euros por cada 100 kilos, cifra que distaba, y mucho, de los 46,10 euros del precio mínimo recogidos en el Acuerdo de Asociación en vigor.

Asimismo, el informe de la Administración andaluza detalla que, en la citada semana, las exportaciones de tomate marroquí a la UE se incrementaron un 36% con respecto a la semana precedente, mientras que su valor cayó un 15%.



■ Este país introdujo tomate por debajo del precio mínimo a finales de mayo. /FHALMERIA

La comprendida entre el 19 y el 25 de mayo no fue, en ningún caso, la única semana de esta campaña en la que Marruecos introdujo tomate por debajo del precio mínimo recogido en el Acuerdo de Asociación con la UE. De hecho, y según este informe, este incumplimiento del precio mínimo venía siendo la tónica habitual desde, prácticamente, la última semana de abril. Del mismo modo, y desde que comenzara la campaña, Marruecos incumplió su parte del acuerdo al inicio del ejercicio, entre la segunda quincena de octubre y durante todo el mes de noviembre, prácticamente. En cualquier caso, con la llegada del mes de diciembre, el país norteafricano comenzó a subir el precio de su género, que no volvió a caer por debajo del mínimo hasta abril.

SEGURIDAD Y CONFIANZA

# Semilleros Laimund se prepara para realizar 200.000 injertos de tomate diarios este verano

**Prevé injertar entre 5 y 6 millones de plantas de tomate, la mayoría para trasplantes entre los días 25 de julio y 5 de septiembre**

■ **Rafa Villegas**

Semilleros Laimund cuenta con la ventaja de ser de los pioneros en injertar tomate en la provincia y con su dilatada experiencia para ofrecer la máxima calidad y cumplir con los compromisos de entrega de la planta.

Aunque los pedidos, cada vez más, van llegando con cuentagotas y en el último momento, la empresa ha demostrado su capacidad de organización y la profesionalidad

de su personal. Sin estos factores no sería posible realizar, como consiguen, incluso entre 150.000 y 200.000 injertos diarios en los meses de mayor trabajo.

Francisco Molina, técnico de Semilleros Laimund, ha explicado que este año prevén injertar una cifra que oscila "entre los 5 y los 6 millones de plantas de tomate", siempre utilizando la técnica de injerto por contacto lateral, con una pinza de 1'6, que tan buenos resultados les está dando campaña tras campaña.

Cabe recordar que la planta tiene que estar 45 días en el semillero, un tiempo en el que en Laimund reciben los mejores cuidados para entregársela al agricultor en perfectas condiciones para que pueda trasplantarlas con total tranquilidad.

Semilleros Laimund ya injerta entre el 60 y el 70 por ciento del tomate, una cifra que demuestra el interés creciente que tienen los productores por el injerto, una técnica que reduce considerablemente los problemas de suelo.

Semilleros Laimund se encuentra a disposición de todos los agricultores tanto en sus instalaciones del término municipal de El Ejido como en el cruce de Barranquete con San Isidro, en Níjar.

Además del tomate, en Semilleros Laimund también están satisfaciendo la demanda de los agricultores de pimiento, judía, calabacín y pepino, entre otros productos. Sin olvidar el aumento de pedidos que está registrando cada año por estas fechas de plantas de berenjenas.



■ Injerto de tomate de Semilleros Laimund, una buena elección. /FHALMERIA



## Semilleros LAIMUND S.I.

**PLANTAS HORTÍCOLAS ENRAIZADAS EN CEPELLÓN  
Y PRODUCCIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES**

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

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

**“Gracias a nuestra experiencia de 28 años  
ofrecemos a nuestros clientes plantas de calidad”**

**CONSÚLTENOS Y  
LE ASESORAREMOS**



Ctra. Berja, Km. 1 y Paraje Cuatro Vientos, 289 - Tels. 950 48 66 11 - 606 98 46 08 - Fax 950 48 66 61 - El Ejido  
Autovía del Mediterráneo, Salida 471 - Cruce Barranquete con San Isidro - Tel. 950 38 46 41 - Níjar - Almería

I+D AL SERVICIO DE LA AGRICULTURA

# Las fitovacunas de LIDA aumentan la producción de tomate en hasta un 14%

La empresa presentó en Expolevante dos de sus productos, *Fyto-6* y *Stemicol*, que promueven las defensas naturales de las plantas

■ Isabel Fernández

LIDA Plant Research aprovechó su presencia en la pasada edición de Expolevante para seguir dando a conocer sus fitovacunas, un concepto que, incluso, “hemos patentado y registrado a nivel mundial”, según explicó Miguel Sarrión, Área Manager de la empresa. Estas fitovacunas son “medios de defensa que activan, promueven y estimulan los procesos de resistencias naturales de la planta, al igual que una vacuna más” pero, a su vez, permiten “aumentar el vigor y la calidad del fruto”. Es decir, “estamos hablando de sustancias que, además de ayudar a la planta a que se defiendan mejor ante un ataque patógeno, repercuten en la calidad y el rendimiento del cultivo”.

Dentro de esta gama de fitovacunas, la empresa cuenta de momento con dos productos, *Stemicol* y *Fyto-6*. En el caso concreto del segundo, es un antioídido que, además de ayudar a prevenir esta enfermedad, minimizando sus daños, también aporta resultados positivos para el cultivo. En este sentido, y según apuntó Sarrión, los



■ Equipo de LIDA Plant Research presente en Expolevante. /FHALMERIA

distintos ensayos llevados a cabo en Almería ponen de manifiesto que su uso en cultivos tanto de tomate como de pimiento “mejora sus rendimientos” entre un 10% y un 14%. De este modo, “el agricultor que habitualmente saque unos 10 kilos de tomate por metro sacará 1,5 kilos más por metro”. Asimismo, el uso de *Fyto-6* en estos cultivos los hace “más tolerantes a la enfermedad” y, en el caso concreto del tomate, logra reducir, incluso, los daños que el oídio provoca en la hoja.

Tanto *Fyto-6* como *Stemicol* son “productos que no dejan residuos, que no son tóxicos, son biodegra-

dables y permiten optimizar el uso de fitosanitarios”. Esto, unido a que son compatibles con la fauna auxiliar utilizada para hacer control biológico de plagas y a que no generan resistencias, “los convierte en una herramienta muy útil y en perfecta sintonía con lo que el agricultor necesita” y, cómo no, “con lo que exige la legislación sobre gestión integrada de plagas”.

## EFICACIA

Estos productos, comparados con los químicos más habituales utilizados para un mismo fin, cuentan con una alta eficacia. En este sentido, Miguel Sarrión apuntó

que, mientras “los químicos tienen una eficacia cercana al 90%, estos productos, utilizándolos solos, tienen una eficacia entre el 70% y el 80%”. Asimismo, mientras los químicos, por su carácter curativo, “son más específicos”, productos como *Fyto-6* o *Stemicol* “tienen un espectro más amplio”.

Por último, Sarrión insistió en la idea de que estos productos “tienen un carácter preventivo”, de ahí que “su uso minimice la agresividad de la enfermedad y, así, el uso de fitosanitarios” que, en cualquier caso, son productos compatibles.

HASTA EL 31 DE OCTUBRE

## Abierto el plazo para contratar el seguro de tomate de invierno

■ I. F. G.

Desde el 2 de junio y hasta el 31 de octubre próximo está abierto el plazo para contratar el seguro de tomate de invierno, según recordó recientemente ASAJA-Almería, que instó, además, a los agricultores a asegurar sus explotaciones, ya que estas pólizas incluyen coberturas ante riesgos como virosis, heladas, pedrisco o inundaciones.

Del mismo modo, y junto al tomate de invierno, desde el pasado 1 de junio y, en este caso, hasta el 15 de octubre, está abierto el plazo para la contratación de la línea del seguro con coberturas crecientes para explotaciones agrícolas bajo cubierta. Para este año, se ha ampliado el plazo de contratación, tal y como solicitó ASAJA en la provincia.

Desde esta organización agraria han insistido en la conveniencia de contratar estas pólizas para, así, “afrentar la campaña con mayor tranquilidad ante enfermedades, lluvias o variaciones anormales de la temperatura”. Y es que no se puede olvidar que éstas son las dos líneas de seguros más importantes en Almería y, sin embargo, “apenas existe un 10% de la superficie total asegurada”, lamentaron desde ASAJA-Almería.

## HÁBITOS

# El tomate, la hortaliza preferida por los consumidores alemanes

■ I. F. G.

Los alemanes comieron 1,7 millones de tomates frescos durante la campaña 2012/2013, según publicó recientemente la revista alemana *Fruchthandel*. Los principales países de los que Alemania importa este producto son los Países Bajos, España, Bélgica e Italia.

El tomate en Alemania es, con diferencia, la hortaliza favorita;

tras el cálculo provisional del Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE), los alemanes consumieron, en el ejercicio 2012/2013, 20,6 kilos de tomate por persona, 6,7 kilos de tomate fresco y 13,9 kilos en productos de tomate transformado.

La demanda interna del tomate no puede cubrirse con la producción interior. Sin ir más lejos, en 2012, en Alemania se cultivaron unas 315 hectáreas de tomate en

invernadero, de las que se recolectaron 61.200 toneladas de género.

Para cubrir las necesidades internas, se importaron, en 2012, alrededor de 637.100 toneladas de tomate del resto de países de la Unión Europea (UE) frente a las 663.000 toneladas de 2011, lo que supuso una caída del 3,9%. Los principales países proveedores de esta hortaliza fueron Países Bajos, con más de 354.300 tonela-



■ Cada alemán consume, de media, 6,7 kilos de tomate fresco al año.

das, y España, con casi 163.500 toneladas, seguidos por Bélgica (casi 58.600 toneladas) e Italia (casi 29.400 toneladas). Las im-

portaciones de países fuera de la UE ascendieron a 45.700 toneladas, unas 36.000, procedentes de Marruecos.

CICLO COMPLETADO

# Seminis ofrece un panel varietal de tomate para todas las regiones y fechas de trasplante

■ CIA

*Diferentes líneas de investigación le permiten avanzar variedades en un período corto de tiempo con características específicas para cada necesidad, tanto a nivel de agricultor, con variedades productivas y resistentes, como a nivel de consumidor*

La amplia gama de variedades de Seminis en el cultivo de tomate permite ofrecer un panel varietal en todos los segmentos principales con variedades específicas para cada región y fechas de plantación. Diferentes líneas de investigación le permiten avanzar variedades en un periodo corto de tiempo con características específicas para cada necesidad, tanto a nivel de agricultor, con variedades productivas y resistentes, como a nivel de consumidor, con tomates de gran color, sabor y conservación.

Las variedades a destacar para esta campaña son SV7841TH, SV7844TH, SV0948TS, así como SV0594TC, SV7887TH y la SV7886TH

SV7841TH es un tomate larga vida para ciclo largo que ofrece un calibre G y GG, con un peso medio de 200 gramos, manteniéndolo durante todo el ciclo con gran calidad de fruta. La variedad se caracteriza por una excelente producción, dureza y conservación. Es resistente a spotted y cuchara (IR) y cuaja bien tanto en condiciones de frío como en calor. La fecha de trasplante es en julio para Murcia y agosto para Almería.

SV7844TH, por su parte, es una variedad tipo Beef, especialmente desarrollada para la zona de Má-

laga. Cuenta con una planta vigorosa y equilibrada, con buena cobertura foliar. Presenta unos frutos de calibre GG, de gran regularidad y dureza. Es de color rojo intenso y cabe destacar su resistencia al rajado. SV7841TH se recomienda para la campaña de primavera y para aquellos mercados exigentes en calibre de fruto. Cuenta, además, con resistencia a nematodos y el virus de la cuchara (IR).

En cuanto a SV0948TS, se trata de un cherry amarillo con planta muy vigorosa y producción equilibrada a lo largo del ciclo. Presenta unos frutos con alto contenido en azúcar y muy homogéneos en calibre, con alta resistencia al rajado. Su conservación es excelente y cuenta con una atractiva apariencia externa. Además, presenta resistencia a cuchara (IR). Todo ello le hace tener una buena aceptación por parte del productor, mercado y consumidor, por lo que es ideal para diferenciarse en los mercados.

SV0594TC es, por otra parte, una variedad de cherry redondo para cosecha en suelto, con planta de gran vigor, adaptada a ciclos largos y cortos. Destaca por sus frutos de gran regularidad de tamaño todo el ciclo, mínimo raja-



■ Variedad SV7886TH. /FHALMERIA

do y excelente conservación postcosecha. Es un producto muy atractivo para el agricultor, por su gran producción comercial, y para el consumidor, por su color y alto nivel de azúcar. Todo ello con re-

sistencias al TYLCV (IR). De SV7887TH cabe destacar que se trata de un tomate fresco indeterminado para recolección en rama o suelto. Tiene unos frutos de calibre M y color rojo intenso y está indicado para cuaje con frío y ciclo largo. Respecto a la planta, es de gran vigor, con buena cobertura foliar. Llama la atención de esta variedad la disposición muy uniforme de los tomates en el ramo. Es resistente a mosaico (ToMV:0-2), Fulvia fulva (Ff:B,D), Fusarium (Fol.0,1) y Verticillium (Va:0/Vd:0). Además, cuenta con resistencia intermedia a TYLCV.

SV7886TH, finalmente, es un tomate de calibre medio para recolección en suelto. Presenta una planta de gran vigor, con frutos de 160-170 gramos, para ciclo largo. Esta variedad proporciona una alta producción y mantiene el calibre a lo largo de la campaña. Ofrece, además, resistencia alta (HR) a mosaico del tomate (ToMV:0-2), spotted (TSWV), Fulvia fulva y Verticillium, así como intermedia (IR) a TYLCV.

En el segmento de ramo, Seminis se afianza en el mercado con tres variedades principales, como son Mayor, Retinto y Ventero.

Mayor se consolida como el ramo larga vida LSL de calibre

grueso de referencia, gracias a su gran uniformidad en calibre M-G, consistencia y alto rendimiento para el productor. Demuestra también excelentes resultados en cultivos de primavera con producciones muy altas. Resistencias a spotted y cuchara (IR).

Retinto es una variedad para recolección tanto en rama como suelto. Posee una planta vigorosa, de porte abierto y entrenado medio, especialmente adaptada a ciclo de invierno. Sus frutos son muy uniformes, de calibres M-G, con muy buena calidad de fruta y muy buen color en rojo, lo que la convierte en idónea para la exportación. Tiene, además, muy buena conservación postcosecha y buena tolerancia a microcracking, además de ser resistente a TYLCV (IR).

Ventero, finalmente, es el preferido en cuanto a calidad de fruta en invierno, para cosecha en ramo y suelto. Destaca por su color y brillo intensos, sus frutos muy uniformes y de forma ligeramente achatada, por su buena adaptabilidad a ciclo largo y a las condiciones de invierno. Presenta también muy buena tolerancia a cracking y microcracking y su ramo es compacto y está bien configurado. Todo ello con resistencia a TYLCV (IR).

¿Vas a menos?

de NOVIEMBRE a MAYO

¡Mira arriba!

de NOVIEMBRE a MAYO

¡Mira arriba! y disfruta de la **Máxima Producción** porque De Ruiter te ofrece

La solución más productiva

**Beaufort**  
**Multifort**  
**Maxifort**  
**Optifort**

De Ruiter™  
Sharing your passion.  
Seeding your success.

## ENTREVISTA

DOMINGO LÓPEZ-APARICIO PÉREZ ■■■ GERENTE DE SEMILLEROS SALIPLANT

# “Nuestra actividad en la técnica del injerto está derivándose hacia los trabajos a medida”

*El gerente de Semilleros Saliplant hace un repaso de cómo ha ido la campaña en la empresa, así como de su trabajo con la técnica del injerto*

■ Elena Sánchez

**Pregunta.-** En primer lugar, y para hacer un balance, ¿cómo ha ido la campaña de tomate de primavera y de injerto en Saliplant? ¿La producción ha aumentado con respecto al año pasado o ha disminuido?

**Respuesta.-** La campaña de primavera ha sido bastante floja, aunque en parte se podía esperar, dados los malos resultados de las últimas campañas. La producción se ha visto ligeramente reducida respecto a otros años, en detrimento de cultivos más económicos.

**P.-** El año pasado ya contaron a este periódico que se llevó a cabo la ampliación de la capacidad de producción e injertado, con el fin de servir la planta justo en la fecha solicitada, incluso en los momentos de máxima demanda. ¿Se ha hecho de igual manera este año?

**R.-** El año pasado realizamos una importante inversión en infraestructuras pensando en el futuro, por lo que nuestra capacidad de producción está asegurada para varios años. Lo que no ha cambiado es nuestro compromiso con la fecha de entrega de la planta, punto que sigue siendo la prioridad para nuestra empresa. Este año hemos realizado una campaña en la que nos comprometíamos a reducir el precio de los injertos de sandía a la mitad si no cumplíamos con la fecha de entrega pactada. En este sentido, he de decir que no hemos tenido que hacerlo con ninguna de las partidas encargadas.

**P.-** Son pioneros en la zona en la técnica del injerto, experiencia que les ha mantenido en la vanguardia de la técnica. ¿Cómo es el trabajo que realizan en injerto y qué servicios



■ Domingo López-Aparicio Pérez, gerente de Semilleros Saliplant. /FHALMERIA

ofrecen al agricultor al respecto? ¿Han introducido alguna novedad este año?

**R.-** Nuestro trabajo en el injerto está derivándose hacia los trabajos a medida, ya que hoy en día lo importante es poder ofrecer al cliente justo aquel producto que se ajusta a sus necesidades. Por este motivo, nuestra empresa, una vez cumplidos y superados los requisitos más exigentes en materia de sanidad y procedimiento, ha optado por establecer un sistema de trabajo y organización que nos permite atender de manera individual a cada cliente. Hemos ido más allá del trabajo en serie, del trabajo automatizado, por lo que nosotros ofrecemos el trabajo personalizado, el cuidado y la atención personal a cada cliente. En este sentido, me gustaría desta-

car que, para la preparación de esta campaña, hemos organizado unas jornadas de formación que tendrán lugar el próximo día 20 de junio, en Motril, con el objetivo de realizar un análisis sobre el pepino, su injerto y nuevas técnicas de cultivo. Para dichas jornadas, contaremos con la participación de los responsables técnicos de las principales comercializadoras de la zona, así como con la presencia de los product manager de pepino de las casas de semillas.

**P.-** ¿Cómo se intenta lograr la máxima seguridad y control en el proceso de injertado?

**R.-** La seguridad, como hemos comentado en el punto anterior, es un aspecto básico en nuestro proceso. Además de un estricto control de la trazabilidad del proceso, nuestro sistema

ISO9000 incorpora estrictos procedimientos sanitarios, tales como desinfecciones por cada corte, análisis externos dirigidos, etc.

**P.-** Por otro lado, dentro de la producción integrada y la lucha biológica, se ha introducido con fuerza, en tomate sobre todo, la suelta de *Nesidiocoris tenuis* en semillero, ¿qué ventajas conlleva y cuándo y cómo se realiza en el semillero?

**R.-** Las ventajas de la lucha biológica y la producción integrada han demostrado su utilidad y eficacia de manera más que probada. El éxito de estas técnicas se debe a la profesionalidad de todo el sector, es decir, los proveedores de auxiliares, semilleros, agricultores y técnicos de campo. En nuestro caso, hemos

apostado firmemente por este sistema de trabajo, modificando estructuras y tratamientos. Estos hechos, unidos a nuestra experiencia de más de 15 años en producción ecológica, nos han permitido ser uno de los semilleros con más efectividad en la implantación de auxiliares. Una vez que la planta está cercana a su fecha de entrega, cambiamos la partida a la zona de sueltas durante el periodo de tiempo suficiente para que el *Nesidiocoris* deposite su puesta y ésta eclosiona. Es decir, lo que entregamos es la planta con *Nesidiocoris tenuis* en estado de ninfa, no con adultos, una confusión bastante común.

**P.-** Igualmente, dentro de poco se comenzará a trabajar en la próxima campaña, ¿qué objetivos se han marcado y cuándo comienzan a llegar las primeras semillas de tomate?

**R.-** La campaña está próxima a comenzar, de hecho, ya estamos recibiendo los primeros encargos. Como siempre, nuestro objetivo se focaliza en la calidad y el servicio. Creemos firmemente en el trabajo bien hecho, creemos en el servicio y la calidad. Llevamos 15 años certificados en ISO9001 y en Agricultura Ecológica y este año hemos dado un paso más y estamos en proceso de certificación de Global G.A.P. para propagación de materiales.

**P.-** Finalmente, en cuanto al trabajo, para que todo salga bien, se necesita un equipo que dé el mejor trato a agricultores y sepa cómo trabajar el producto. ¿Cómo actúan desde Saliplant para lograr un equipo técnico bien formado?

**R.-** En Semilleros Saliplant S.L. contamos con un equipo de cinco ingenieros que son los que se encargan de supervisar todo el proceso productivo y ejercen de servicio postventa. Nuestra empresa tiene establecido un plan de formación continua tanto para el equipo técnico como para el personal responsable de las delegaciones.

MULTINACIONAL

# Yüksel Tohum ofrece un amplio catálogo con variedades para todos los ciclos de producción

Las semillas de Yüksel son distribuidas, en Almería, por Motroy, entidad que destaca tomates como Sacher, Tiger, Leyenda y Peradur

■ CIA

La multinacional turca Yüksel Tohum, dedicada a la investigación y producción de semillas hortícolas, posee una amplia gama de variedades vegetales híbridas de tomate, pimiento, pepino, berenjena, sandía y melón. De hecho, en Almería, las semillas de Yüksel son distribuidas por la empresa Motroy, cuyo representante, Bartolomé Martínez, destaca que, en los últimos años, “se han ensayado y comercializado variedades de tomate de gran éxito, que ofrecen

al agricultor las mejores ventajas para su cultivo”.

## CATÁLOGO

El amplio catálogo de tomate que ofrece la empresa está compuesto por variedades de larga vida, tomate negro, pera, rama, cherry o cocktail que permiten al agricultor elegir aquel cultivo que más se adapte a sus exigencias y necesidades. En este sentido, se puede destacar Sacher y Leyenda, tomates de tipo negro y calibre G-M; así como Peradur, un tomate pera larga vida excelente para recolectar en suelto.

Dentro del tipo cocktail se encuentra Tiger, un fruto para cosechar suelto en pintón, que destaca por su gran sabor y alto nivel de licopeno. Se trata de una planta abierta que está recomendada para

ciclos largos. Por otro lado, para primavera, la entidad pone a disposición del agricultor Némesis, una planta para ciclo corto, de muy alta producción y que cuenta con frutos carnosos de calibre G-GG.

Desde hace más de 20 años, Yüksel Tohum ha desarrollado variedades vegetales híbridas de alta calidad, de gran productividad y resistentes a enfermedades, además de que siempre destacan por estar dotadas de una amplia adaptabilidad al medio ambiente, algo que, según la multinacional turca, continuará haciéndolo en el futuro.

## CENTROS DE I+D

Actualmente, Yüksel Tohum cuenta con cinco centros de investigación y desarrollo para seguir apostando por la innovación en semillas, así como también dispone de



■ Sacher, tomate negro de gran calidad.



■ Tomate larga vida de calibre G-GG.



■ Tomate pera larga vida.

110 hectáreas de tierra, de las cuales 40 hectáreas están dedicadas a invernaderos para ensayos. Y es

que, el sector de la investigación y la innovación va de la mano de la agricultura.



## Comprometidos con el Resultado

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

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

Tu satisfacción es nuestro compromiso.



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



## MEJOR CONTROL DE LA TRAZABILIDAD

# Fitó revoluciona la venta de semillas de tomate para mejorar su calidad y evitar el fraude

Gracias a su nuevo sistema de venta, el agricultor adquiere un 'FITOVALE' que luego canjea por sus semillas en semilleros autorizados

■ CIA

Semillas Fitó ha puesto en marcha un nuevo sistema de venta de semillas para sus variedades de tomate que representa un paso adelante en lo que respecta a la calidad y trazabilidad de las plantas. El agricultor comprará las semillas por medio de un 'FITOVALE', que será canjeado sólo en los semilleros autorizados y controlados por Fitó para mejorar la calidad de sus semillas y evitar fraudes.

En los últimos meses, se ha extendido la alarma en el sector hortícola por el grave fraude que se está produciendo por la reproducción ilegal de plantas hortícolas, perjudicando gravemente a los agricultores, que reciben un producto de baja calidad, y a las casas de semillas, que invierten en I+D y ven cómo se copia ilegalmente una variedad. Tanto desde los medios de comunicación como desde las asociaciones más representativas del sector como ANOVE y ASEHOR (que aglutinan, respectivamente, a las ca-

sas de semillas y a los semilleros), se ha dado la voz de alarma y se ha dejado claro que la reproducción ilegal de plantas es un delito penado y un fraude al agricultor.

Semillas Fitó ha decidido dar un paso hacia adelante para atacar este grave problema y es la primera compañía que va a lanzar un nuevo sistema de comercialización de semillas para sus principales variedades de tomate: Paladium, Byelsa, Duratom, Molier y Bigram. Precisamente, las semillas de tomate son un segmento perfecto para comenzar con este nuevo sistema de venta: son semillas que llevan detrás una fortísima inversión en I+D y el agricultor tiene mucho que perder si la variedad que trasplanta no está debidamente controlada y es una copia fraudulenta.

Según Eduard Fitó, director de Desarrollo de Negocio y Asuntos Corporativos de Semillas Fitó, este nuevo sistema persigue dos objetivos: "Por un lado, queremos asegurar al máximo la calidad de la semilla que vendemos, que requiere de unos controles y una preparación que tienen unos costes muy elevados, por lo que sólo controlando el proceso de venta podemos garantizar que las semillas estén siempre en las condiciones óptimas. Por otro lado, es pri-



■ Los 'FITOVALES' se usarán para comprar semillas de Paladium, Byelsa, Duratom, Molier y Bigram. /FHALMERIA

mordial evitar el fraude, ya que el 25% del valor de las semillas se reinvierte en I+D y si hay fraude no hay investigación y, por tanto, no habrá renovación varietal".

El nuevo sistema de venta es sencillo y práctico tanto para el agricultor como para los distribuidores y muy fácil de controlar para los semilleros autorizados y los certificadores externos: el agricultor no recibirá las semillas directamente, sino que se le entregarán unos vales, llamados 'FITOVALE', con la cantidad de semilla adquirida, y los podrá canjear por la semilla certificada en



■ Este nuevo sistema busca mejorar la calidad de las semillas de tomate. /FHALMERIA

los semilleros autorizados por Fitó, que serán controlados por auditores externos. Con ello se da un gran paso adelante para mejorar la trazabilidad y calidad de cada semilla vendida.

## GRANDES PROVEEDORES

## El producto almeriense logra una cuota de mercado europea del 55% en enero

■ I. F. G.

El hecho de que en Almería se produzcan frutas y hortalizas cuando en ningún otro lugar de Europa se puede hacer posible que, en el mes de enero, uno de los más fríos del año, el tomate almeriense alcance una cuota de mercado en el Viejo Continente del 55%, según los datos con los que cuenta la Interprofesional de Frutas y Hortalizas de Andalucía (HORTYFRU-

TA). Sin ir más lejos, durante la campaña pasada, Almería sumó las mayores cifras de exportación de tomate entre los meses de diciembre y febrero y, es más, sólo en enero, las comercializadoras de la provincia exportaron casi 90.000 toneladas de este producto, según los datos con los que cuenta la Administración andaluza.

La mayor parte de esos tomates exportados por Almería, en concreto el 85%, tienen como destino fi-

nal Alemania, Francia, Reino Unido y Holanda, además del mercado nacional. En el caso concreto de Alemania, también el año pasado fue el principal comprador de tomate almeriense, haciéndose con el 26% del total de las ventas al exterior de este producto. Francia, con el 18%, y Holanda, con el 11%, completaron este ranking.

Almería se sitúa, pues, como una de las grandes proveedoras de tomate del Viejo Continente.



■ Las mayores exportaciones se concentran entre diciembre y febrero. /FHALMERIA

II JORNADAS MUNICIPALES DE CONSUMO INFANTIL DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ALMERÍA

# Empresas de tomate fomentan el consumo de hortalizas entre los niños

Con el patrocinio de CASI y el apoyo de Vegacañada o Agrupalmería, entre otros, casi 900 escolares tomaron un desayuno saludable

■ Isabel Fernández

Las mayores comercializadoras de tomate de la provincia han querido fomentar el consumo de frutas y hortalizas entre los más pequeños y, para ello, de la mano del Ayuntamiento de Almería, participaron el pasado 28 de mayo en las II Jornadas Municipales de Consumo Infantil de Frutas y Hortalizas. Estas jornadas, que contaron con el patrocinio de CASI y la colaboración de Agrupalmería, Vegacañada, Frutas Caparrós, la I.G.P. Tomate La



■ Los escolares pudieron disfrutar de otras actividades, además de un desayuno saludable. /FHALMERIA

Cañada y Biosabor, entre otras empresas de la provincia, reunieron a 870 escolares de entre

11 y 13 años de nueve centros de la capital, La Cañada y El Alquíán.

El recién elegido presidente de CASI, Miguel Vargas, quiso felicitar al Consistorio almeriense

por esta iniciativa que sólo busca “promocionar nuestros productos entre los más pequeños, creando unos hábitos de consumo muy importantes desde las edades más tempranas”. Para ello, los más pequeños disfrutaron de un desayuno saludable en el que pudieron degustar frutas de temporada además de algunos productos elaborados a base de hortalizas; en total, 200 litros de gazpacho, 180 kilos de melón y más de 1.100 raciones de sandía.

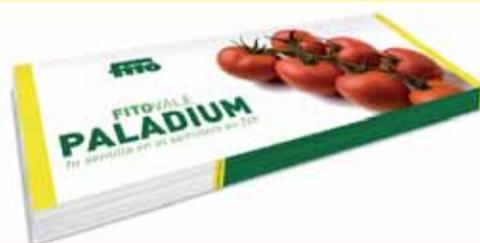
Por su parte, el alcalde de Almería, Luis Rogelio Rodríguez-Comendador, también presente en las jornadas, destacó “la necesidad de que los niños, desde una edad muy temprana, se conciencien de los beneficios que tiene el consumo de frutas y hortalizas”, evitando así “la bollería industrial, principalmente por cuestiones de salud”. Rodríguez-Comendador aprovechó, además, para ensalzar “la calidad y la procedencia de estos productos, Almería, donde más y mejor se produce y donde la calidad es seña de identidad”.

**fito**

**NUEVO PROCESO  
DE DISTRIBUCIÓN DE LAS  
SEMILLAS DE TOMATE  
FITO**

**FITOVALE**

*Tu semilla en tu semillero en 24h*



Ya puedes comprar tus  
**FITOVALE** de los tomates  
**PALADIUM, BYELSA,  
DURATOM, MOLIER y BIGRAM.**

¡Pide más información a tu distribuidor habitual!

## TIPOLOGÍAS

# Los agricultores siguen prefiriendo los tomates tipo larga vida frente a las especialidades

En Almería, ocho de cada diez agricultores se decanta por los tomates larga vida, ramo o pera, en detrimento de frutos más especiales

■ Isabel Fernández

Los agricultores de la provincia siguen decantándose por los tomates larga vida a la hora de trasplantar sus invernaderos. Así lo ponen de manifiesto los datos recogidos por la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural en su ficha de producto, en este caso tomate, relativa a la pasada campaña agrícola, la 2012/2013. De este modo, los tomates larga vida supusieron el 33% del tomate comercializado de la provincia, seguidos de los tipos rama, con un 27%. Los pera (20%), cherry (10%), lisos (5%) y asurcados (4%) completan la lista de tomates puestos en el mercado por las empresas almerienses.

La elección de los larga vida como frutos principales continúa teniendo una explicación más que lógica y es que la mayor parte de la producción hortícola almeriense se destina a exportación; de ahí que haya que garantizar que el género llega a su destino en las mejores condiciones. Es más, el tomate sigue siendo, junto con el pimiento, uno de los productos más exportados por Almería, encabezando no sólo el ranking de exportaciones agroalimentarias, sino también el de exportaciones, en general, de la provincia.

La clara preferencia de los agricultores por estos tomates larga vida ha hecho que, sobre todo en los últimos años, las casas de semillas se hayan lanzado a la búsqueda de variedades que no por tener una larga vida comercial carezcan de un buen sabor. Hasta hace poco tiempo, los tipos larga vida se caracterizaban por tener una muy buena postcosecha, capaz de garantizar que el género almeriense llegaría a cualquier mercado de destino, desde la vecina Francia a los países nórdicos. Esta excelente postcosecha solía estar reñida con algo fundamental, con el sabor del producto, que



■ Tomate larga vida. /FHALMERIA



■ Tomate rama. /FHALMERIA



■ Tomate cherry. /FHALMERIA



■ Tomate asurcado. /FHALMERIA

se veía mermado casi en la misma proporción en la que aumentaba su vida comercial. Sin embargo, los tiempos han cambiado y el sabor se ha tornado un factor tanto o más importante que la conservación, haciendo que las empresas de semillas se pongan manos a la obra para ofrecer al agricultor un producto que cuente con una gran aceptación en los mercados y que, cómo no, llegue a esos mercados en perfectas condiciones.

Precisamente esa vocación exportadora de la provincia es la que hace que tipos tan especiales como los tomates asurcados, entre ellos el tradicional Raf, tengan menor

cabida en los invernaderos, apenas un 4%. Los tomates asurcados, debido, cómo no, a su rápida maduración, se comercializan, fundamentalmente, en el mercado nacional, que sigue siendo, a día de hoy, un mercado bastante secundario para las empresas almerienses.

Los tomates rama o pera siguen, por este orden, a los tipos larga vida entre los más comercializados; es más, se podría decir que ocho de cada diez agricultores de la provincia se decantan por uno de estos tres tipos comerciales. Otros, como los tipos cherry, también tienen sus adeptos, aunque son muchos menos. Lo delicado

de estas producciones, junto con una mayor mano de obra para sacar adelante el cultivo, hacen que sean tipos que, aunque suelen ser bastante apreciados en los mercados, no sean muy del gusto, aún, de los agricultores de Almería.

Y en todo este entramado, existen otros tomates, que apenas suman un 1% del total, pero que están sirviendo para que muchas empresas se estén abriendo un hueco en el mercado con un género difícil de encontrar. En este 1% entraría los tomates negros, tipo Kumato, los tipos cocktail o, por qué no, los cherry amarillos, tomates muy, muy especiales que,

poco a poco, van encontrando su sitio en el mercado. Estos tomates con valor añadido abren nuevas vías de negocio para sus empresas, que, incluso, buscan nuevas fórmulas de comercialización, tales como las bolsas de hortalizas snack o mini cajitas para consumir tomates como si de pipas se tratara.

Los agricultores de Almería siguen decantándose por lo que se podrían llamar los tipos 'clásicos' del tomate; sin embargo, existe un limitado número de empresas que se decanta por esos tomates más especiales y que, cómo no, también tienen su hueco en el mercado.

COSTES DE PRODUCCIÓN

# Un cultivo de tomate injertado es sólo un 6% más caro y ofrece mejores resultados

*El injerto es especialmente útil para luchar contra las enfermedades de suelo y, en muchos casos, favorece una mayor producción*

■ Isabel Fernández

El injerto está cada vez más extendido entre los cultivos de tomate de la provincia y no es para menos. Según los datos de la Junta de Andalucía sobre los costes de producción de esta hortaliza, el tomate injertado es apenas un 6% más caro que el no injertado y, sin embargo, sus ventajas pueden ser muchas.

Los datos hechos públicos por la Administración andaluza recogen que los gastos totales de un metro cuadrado de inverna-



■ Tomate injertado en un semillero de la provincia. /FHALMERIA

dero de tomate sin injertar sumaron en la campaña pasada, la 2012/2013, 3,95 euros, mientras

que ese mismo metro de tomate injertado costó 4,21 euros, un 6,5% más.

Bien es cierto que los gastos de semillero y semilla entre un tomate injertado y uno que no lo

está se incrementan de forma considerable, desde los 0,29 euros que cuesta el no injertado, de media, para un metro cuadrado, a los 0,55 euros del injertado; sin embargo, este mayor gasto del semillero, junto con el resto de la campaña, no supone mucho más dinero. Los beneficios, por su parte, sí son mucho mayores.

Y es que el injerto supone una buena alternativa para combatir problemas de suelo, tales como la presencia de nematodos, y, además, es una buena alternativa frente a suelos salinos o con cualquier otra característica que dificulte el cultivo. Asimismo, y dependiendo, cómo no, de la variedad injertada, el uso del injerto puede contribuir al incremento de la producción.

Gracias al injerto, el agricultor cuenta con una planta más vigorosa, que cubrirá mejor un ciclo largo de cultivo, sin perder calidad ni productividad y, al final, y pese a la mayor inversión inicial, el productor habrá logrado una mayor rentabilidad de su plantación.

sun & sea  
*taste*

colour & shape  
*beauty*

quality & availability  
*trust*

Awarded  
"Best on-the-vine tomato"  
in Spain 2012

Tomazur is a registered trademark of Enza Zaden.  
[enzazaden.com](http://enzazaden.com)

# Med Hermes crea Tomato Cult, blog internacional dedicado al productor y al consumidor de tomate

*La casa de semillas apuesta por las especialidades de tomate, como Rosambra, el cocktail Bacco y Gregory, fruto de su esfuerzo en I+D*

■ Rafa Villegas

La casa de semillas Med Hermes ha demostrado su gran compromiso con la recuperación del tradicional sabor mediterráneo, además de con su amplio catálogo de variedades de tomate, con la presentación de un blog, [www.tomatocult.com](http://www.tomatocult.com), dedicado al productor y al consumidor de este producto.

El tomate cocktail Bacco de Med Hermes está conquistando los mercados de destino del producto y, no menos importante, a las comercializadoras almerienses. Tanto es así que, en tan solo dos años, Alfredo Amoroso, gerente de Med Hermes, ha asegurado que “CASI ha pasado de no hacer nada de cocktail a entre 10 y 12 hectáreas, cifra que doblará, seguramente, el año que viene”. Amoroso ha recordado que “este tipo de tomate se paga, normalmente, a un precio más alto que otros tipos”.

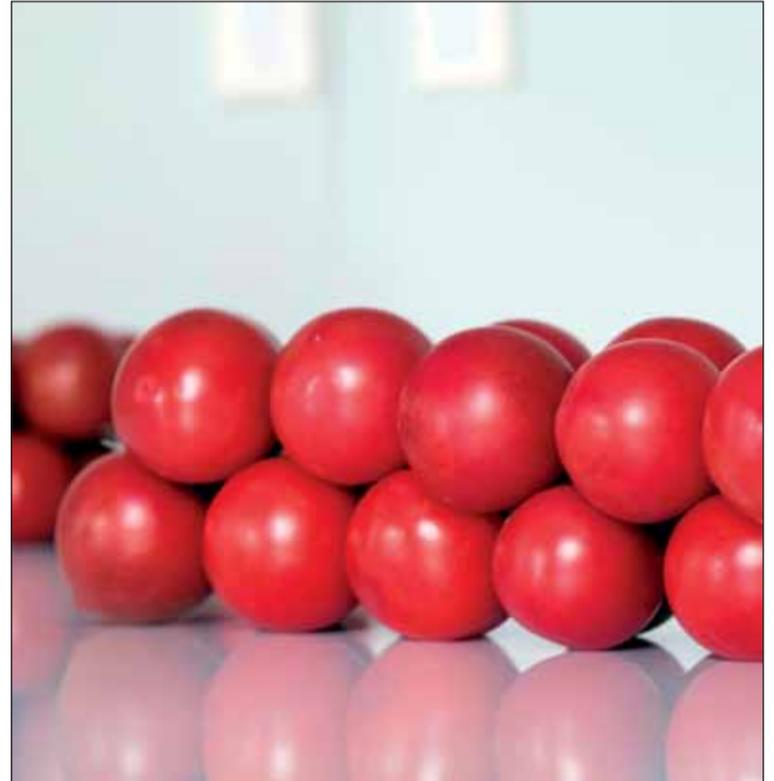
Y si Bacco es el tomate al que está destinando más esfuerzos Med Hermes en España, en Italia se habla de Tomperinos, una novedad de mini san marzano, que viene a modernizar este campo en el que el cherry se ha estancado un poco.

El mercado está mostrando, de nuevo, un gran interés por Gregory, el cherry rama de Med Hermes que ha conquistado a los consumidores europeos más exigentes.

Por otra parte, Med Hermes sigue innovando y sorprendiendo y lo hace, en este caso, con una gama de variedades de tomate tipo catalán, tolerantes al virus, el utilizado para el tradicional ‘Pan amb tomaquet’. Amoroso ha asegurado que este tipo de tomate rosado se podría “vender en el norte de Europa, en tarrinas, con lo que se ofrece también un producto cultural”. En Almería ya se cultiva, por ejemplo, la variedad Rosam-



■ El tomate cocktail Bacco está aumentando mucho su presencia en Almería.



■ El tomate Rosambra, tipo catalán, es una de las especialidades de Med Hermes.

bra, para su venta, principalmente, en la ciudad de Barcelona.

También cabe destacar la importancia de tomates de Med Hermes como Paride, un pera gordo de cuello verde, muy apreciado en el mercado nacional; así como Sharek, pera gordo de cuello blanco, así como Almanzor, un tomate de calibre G, tipo daniela, resistente, como los anteriores, al virus de la cuchara, y muy productivo.

## BLOG ‘TOMATO CULT’

El innovador blog ‘Tomato Cult’ pretende desarrollar varios proyectos como, por ejemplo, involucrar al consumidor del norte de Europa para que participe en el debate, creando una community con un círculo de formación entre el que produce el tomate y el que lo consume, todo con un toque cultural. En el blog se podrán encontrar recetas de chef de renombre, información científica del tomate.

En definitiva, quien acceda al blog va a conocer, de primera mano, el proceso productivo, maneras de consumir el producto, dónde comprarlo y un largo etcétera. Se trata de un sistema de comunicación nuevo que, sin duda, como ha explicado Amoroso, “va a reportar un gran beneficio a la zona de Almería”.



■ Logo del blog [www.tomatocult.com](http://www.tomatocult.com), de Med Hermes.

El blog es internacional, está en cuatro lenguas: español, italiano, inglés y francés, y se encuentra en una fase inicial. Este tipo de ‘Marketing Mediterráneo’ ya lo emplean empresas como Ferrero, con la Nutella. Lo que se pretende es que el consumidor que adquiere el producto comparta, a través de esta red social, sus sensaciones.

Amoroso está convencido, asimismo, que ‘Tomato Cult’ “va a contribuir muy positivamente al sector turístico de zonas tan bellas y con tanto contenido cultural y paisajístico como Andalucía y Sicilia,

que se les va a mostrar a los consumidores”.

En el blog aparecen videos elaborados en comercializadoras almerienses que han querido colaborar. En ellos, por ejemplo, se muestra el ciclo de producción del cocktail Bacco, de la planta, mostrando imágenes del cultivo y su envasado. Los usuarios también tienen a su disposición videos de cocina. En definitiva, el blog hace visible a la producción de cara a los consumidores. El blog se ha creado con la intención de que llegue a ser una plaza virtual en la que interactúen

todos los miembros de la cadena con reglas claras. En un futuro, por ejemplo, las comercializadoras lo podrán utilizar para invitar a consumidores a actos en Almería.

Med Hermes, por otra parte, va a reforzar su presencia en el mercado español, para lo que van a necesitar, como ha explicado Amoroso, “aumentar nuestro equipo humano”. Además, la casa de semillas cuenta ya con investigaciones muy avanzadas en pimiento, además de trabajar por conseguir también variedades de otros productos, como el calabacín y el melón.

# ¿Quiéres tener los precios hortícolas de las principales subastas en tu Iphone o Android?

Recibe en tu dispositivo móvil alertas con los precios de las principales subastas hortícolas



Descárgate ya la aplicación en

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

BENEFICIOS PARA LA SALUD

# El licopeno del tomate, artífice de su color rojo y clave en la prevención del cáncer

*Este pigmento vegetal tiene propiedades antioxidantes que lo convierten en un complemento único*

■ Isabel Fernández

El tomate, la hortaliza más cultivada en la provincia de Almería, con más de 10.000 hectáreas en la pasada campaña, no es sólo un excelente complemento para las ensaladas, salsas o, cómo no, para un buen gazpacho, enmarcados dentro de la Dieta Mediterránea, sino también un alimento clave en la prevención de determinadas enfermedades, como las cardiovasculares, e incluso, ciertos tipos de cáncer, sobre todo el de próstata. Esto es así gracias a su alto contenido en carotenoides y, en concreto, en uno de ellos: el licopeno.

El licopeno es un pigmento vegetal que pertenece a la familia de los carotenoides y que tiene propiedades antioxidantes. Este pigmento es el que otorga al tomate su color rojo, pero también el que lo dota de ciertas propiedades que contribuyen a mejorar la salud de los consumidores. Si un tomate en fresco es un alimento rico en licopeno, con un 83%, lo es aún más frito. Y es que el organismo asimila mejor este pigmento si se consume con aceite, ya que es soluble en grasas y, cocinado, gracias al calor, se facilita su absorción.

Hasta la fecha, son muchos los estudios realizados y que vienen a confirmar las propiedades del licopeno. Así, y por citar sólo un ejemplo, un estudio realizado por la Universidad de Harvard, en Estados Unidos, ya ha demostrado que este antioxidante disminuye el riesgo de dolencias prostáticas. Es más, según el estudio, los hombres que consumen más de 10 productos que contienen licopeno diariamente tienen menos riesgo de padecer problemas relacionados con la próstata, entre ellos, cáncer de próstata.

Los beneficios del consumo de alimentos ricos en licopeno, sobre todo el tomate, son tantos, que ya hubo empresas de la provincia que se lanzaron a la producción y co-



■ En fresco o frito, es un complemento alimentario ideal. /FHALMERIA



■ El tomate procede de América, en concreto, de México y Perú. /FHALMERIA



■ Es la hortaliza con una mayor concentración de licopeno. /FHALMERIA

mercialización de tomates ricos en licopeno. Éste fue el caso, hace unos años, de Anecoop y la comercializadora 'Del tomate de sabor', que tras varias investigaciones y ensayos, lanzaron la mercado el llamado 'Licomate', un tomate con un 80% más de licopeno que las variedades tradicionales. Este 'Licomate' entraría en el grupo de los denominados alimentos funcionales y que, más allá de sus propiedades habituales, conceden al organismo otro tipo de ventajas.

El tomate es el alimento que cuenta con mayores concentraciones

de licopeno, pero no es el único. Otros productos como la sandía, también cultivada en la provincia, cuentan con importantes cantidades de este antioxidante, aunque en mucha menor medida que el tomate.

## HISTORIA

El tomate es una solanácea originaria de América, sobre todo de México y Perú; sin embargo, a día de hoy, se cultiva, prácticamente, en todo el mundo. El tomate llegó a Europa de mano de los conquistadores españoles en el siglo

XVI, quienes, incluso, lo llevaron a sus colonias, como por ejemplo, a Filipinas. En cualquier caso, fue en Italia donde se produjeron los primeros tomates del Viejo Continente.

En la actualidad, Europa sigue jugando un papel protagonista en la producción y comercialización de estos productos, con España y Holanda como dos de las grandes potencias productoras de tomate. Es más, España, y en concreto Almería, cuenta con la mayor comercializadora de tomate del Viejo Continente, la cooperativa

CASI. Al otro lado del Atlántico, México, como país de origen de este producto, continúan siendo uno de los grandes productores y exportadores de tomate del mundo.

La hortaliza más cultivada en Almería y la que más ingresos aporta a la agricultura provincial, junto con el pimiento, no es sólo un valor económico para la provincia, sino también una fuente de salud para todos aquellos que la consumen. En fresco, frito o en salsas, el tomate es un alimento fundamental en una dieta sana.

# Especial PIMIENTO TARDÍO



## Tardíos con mucha calidad



LA REDONDA | GUARDIAS VIEJAS | ADRA | CUATROVIENTOS | COSTA RUBITE | CARCHUNA | LA MOJONERA | TIERRAS DE ALMERÍA

Nuestra fuerza

[www.alhondigalaunion.es](http://www.alhondigalaunion.es)

EN BUSCA DE LA RENTABILIDAD



■ Plantación tardía de pimiento California rojo. /FHALMERIA

## Las variedades tardías ganan adeptos para llegar a la época de buenos precios con género

■ Isabel Fernández

Campaña tras campaña, los agricultores de la provincia intentan afinar al máximo sus fechas de plantación con la intención de llegar a los meses más fríos del invierno, cuando los precios de sus producciones deberían ser, a priori, más altos con género más que suficiente para abastecer los mercados y, cómo no, de calidad. Esto ha hecho que, sobre todo en las últimas campañas, parte de las plantaciones de pimiento, en las zonas que climatológicamente lo permiten, se retrase con vistas a llegar a febrero o marzo aún con kilos.

En este sentido, Andrés Góngora, secretario provincial de COAG, comentó que, en concreto, estas plantaciones más tardías “se están imponiendo, sobre todo, en la zona comprendida entre El Ejido y Roquetas de Mar”, ya que son los lugares donde el clima resulta lo suficientemente benigno como para sacar cultivos adelante en pleno invierno. En otros lugares, como es el caso de Berja, Dalías o Adra, las plantaciones tempranas siguen siendo

*La labor de las casas de semillas en la búsqueda de variedades más vigorosas, que permitan al agricultor tener un buen porte de planta en los meses más fríos, ha favorecido que, sobre todo entre El Ejido y Roquetas, las plantaciones se retrasen*

la ‘piedra de toque’ de los productores, que no se pueden permitir entrar en el crudo invierno sin haber recolectado su género.

Este decantarse por plantaciones más tardías está siendo posible, según Góngora, gracias a “las nuevas variedades”. Las casas de semillas están introduciendo en el mercado variedades de pimiento que llegan al invierno con

un porte adecuado, lo suficientemente vigoroso como para seguir cuajando y produciendo y, lo que es más importante aún, sin parones productivos. “Lo más difícil en un cultivo de pimiento es llegar al invierno con un porte adecuado”, explicó Góngora, quien añadió que, es precisamente en esta línea en la que trabajan las casas de semillas.

Las plantas vigorosas, con buenos cuajes con bajas temperaturas, e incluso, con la capacidad de producir uniformemente, sin parones, comienzan a imponerse en el campo con vistas a, en primer lugar, llegar a esas fechas de supuestas buenas cotizaciones con género pero, además, para hacer un ciclo de pimiento lo suficientemente largo que evite, en muchos casos, tener que hacer una segunda plantación de un cultivo de primavera.

En cualquier caso, Góngora insistió en que esta tendencia se están imponiendo en zonas en las que el clima lo permite. En otros lugares más fríos, como pueden ser Berja o Dalías, la tendencia es justo la contraria y, de hecho, “algunos de nuestros afiliados en esas zonas nos están diciendo que les interesa irse, incluso, a fechas muy tempranas, a primeros de julio, ya que así evitan hacer los cuajes en agosto”, con las dificultades que eso entraña para el desarrollo de la planta.



■ Género en una subasta de la provincia. /FHALMERIA

**“Lo importante es que contemos con producciones escalonadas”**

Esta tendencia a realizar plantaciones más tardías, en el caso de expandirse mucho en el campo, puede convertirse en un arma de doble filo. “En todos los cultivos, pero sobre todo en pimiento, lo importante es que nos vayamos a producciones escalonadas”, comentó Góngora, quien explicó que, sólo así, “podemos lograr un mejor precio”. De hecho, “este año hemos visto que se ha cortado mucho género muy tarde, incluso en marzo, y lo hemos padecido”. “Entonces, los precios se hundieron y luego no repuntaron”. Para evitar esos casos, “la planificación es fundamental”.

## PROMOCIÓN

# El Equipo de Pimiento de Bayer CropScience Vegetable Seeds 'escucha' al agricultor

La empresa ha iniciado una campaña con la que premia a los productores con unos cascos por comprar semillas de cualquiera de sus pimientos

■ Isabel Fernández

El Equipo de Pimiento de Bayer CropScience Vegetable Seeds ha puesto en marcha, por segundo año consecutivo, su campaña promocional con el mensaje 'Te escuchamos' y cuyo objetivo es trasladar a los productores su preocupación por mantener un contacto directo y permanente con ellos, que les permita conocer sus necesidades y, sobre todo, poder atender sus demandas.

'Te escuchamos' es el mensaje elegido por el Equipo de Pi-



■ Expositor que los productores pueden encontrar en los puntos de venta. /FHALMERIA

miento de la empresa y que busca ir un paso más allá de la mera promoción de sus variedades. El fin último es, en este caso, trasladar a los productores el interés de estos profesionales por mantener una colaboración permanente, a través del asesoramiento especializado que prestan y basada en el conocimiento de sus necesidades.

## PUNTO DE VENTA

Ya el año pasado, la empresa puso en marcha la campaña con este mensaje. Entonces, se diseñó una camiseta; sin embargo, en esta ocasión, han querido ir un poco más allá y, para premiar y valorar la fidelidad de sus agricultores, el Equipo de Pimiento de Bayer CropScience Vegetable Seeds puso en marcha una acción pro-

mocional el pasado 28 de abril y que se prolongará hasta el 15 de julio (o hasta el fin de existencias). En este caso, la empresa premia la compra de cada 20.000 semillas de cualquier variedad de pimiento de la marca Nunhems® con la entrega de unos cascos con el mensaje de este cultivo.

Para profundizar en el conocimiento de su campaña, la empresa ha dispuesto distintos expositores con la imagen de la promoción y las bases del concurso en distintos puntos de venta de la provincia. De este modo, busca estrechar aún más los lazos que ya mantiene con los productores. Y es que, sólo con la información que ellos aportan, información de primerísima mano, se puede responder a todas sus demandas y necesidades.

Y en proceso de solicitud para la inclusión en el EC Common Catalogue of Vegetable Varieties.

\*APC con

BAYER

nunhems®

DEMOLEDOR

Olimpiakos<sup>F1\*</sup>

Seguirás vendiendo cuando los demás se retiran

Bayer CropScience  
www.nunhems.es

## POR METRO CUADRADO

## Esta hortaliza es el segundo producto más rentable por detrás del tomate

■ E. S. G.

El pimiento es el segundo producto más rentable de la provincia almeriense sólo por detrás del tomate, que sigue ocupando el primer lugar. Y es que, según los datos de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, en la campaña 2012/2013, se certificó un incremento de la rentabilidad del pimiento con respecto al ejercicio anterior, hasta alcanzar la cifra de 4,656 euros por metro cuadrado.

Sin duda, a pesar de que el pimiento es una de las hortalizas que más dinero necesita para poder llevar a cabo la campaña agrícola, también es

cierto que es una de las más rentables para el agricultor, motivo por el que sigue siendo el segundo producto con más hectáreas de superficie en la provincia almeriense.

Igualmente, en cuanto a productividad, el pimiento también está entre los primeros, ya que, en el ejercicio agrícola 2012/2013, y según datos de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, el rendimiento neto por metro cuadrado fue de 6,404 kilos, una cifra bastante buena para el agricultor, aunque sí es cierto que por delante se encuentran otros frutos como el tomate, pepino o berenjena, que logran más kilos por metro cuadrado.



■ Pimiento California amarillo. /FHALMERIA

## ÚLTIMA CAMPAÑA

## El precio medio por kilo es el más alto de todas las hortalizas almerienses

■ CIA

El precio medio por kilo del pimiento fue, en la campaña 2012/2013, el más alto en comparación con el resto de hortalizas y frutas que se cultivan en Almería. Y es que, según datos obtenidos del Balance de la Campaña 2012/2013, que realizó la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, el precio medio por kilo

fue de 0,727 euros, una cantidad alta en comparación, por ejemplo, con el pepino, cuyo precio fue de 0,554 euros por kilo.

El pimiento sigue manteniéndose dentro de las preferencias de los agricultores y, el Poniente, como la zona más pimentera de toda la provincia, ya que la mayor parte de las hectáreas cultivadas de este producto están entre El Ejido y Roquetas de Mar.

## COTIZACIONES



■ Cultivo de pimiento lamuyo rojo. /FHALMERIA

## La mejora de precios en el pimiento está influenciada por el alza de la cotización de los tipos lamuyo

*El que mejor valor tiene en estos momentos es el rojo, ya que supera el euro el kilo, de media, mientras que el verde está en los 0,70 euros*

■ Elena Sánchez

El pimiento es uno de los productos que mejor están terminando la campaña agrícola en cuanto a precios se refiere. De hecho, según los últimos datos del Observatorio de Precios de la Junta de Andalucía, el pimiento incrementa su cotización a lo largo de los últimos

días, aproximándose a un precio medio general de 0,32€/kg, y reduce su volumen comercializado cerca de un 25% respecto a semanas anteriores.

### LAMUYO ROJO Y VERDE

La notable apreciación del pimiento está influenciada fundamentalmente por el alza de la cotización de los tipos lamuyo rojo y verde. El primero de ellos está cotizando a unos 1,13 euros el kilo, de media, mientras que el lamuyo verde roza los 0,70 euros el kilo. El pimiento tipo italiano, variedad más representativa de los últimos días, sube li-

geramente de precio respecto a finales del mes de mayo.

Asimismo, el Observatorio de Precios de la Junta de Andalucía adelanta que la comercialización del pimiento producido en Almería y en la costa oriental de Granada se centra en estas fechas en el mercado nacional, un mercado que está comenzando a demandar mayores cantidades de este producto gracias a la subida de las temperaturas.

Por su parte, los California, tanto rojo como verde, rondan más o menos los 0,65 euros el kilo, de media.

## TECNOVA

## Desarrollan un sistema automático de envasado de pimiento y pepino

■ CIA

La finalidad de este proyecto dirigido por la empresa Construcciones Mecánicas Emilio Gea ha sido el desarrollo de un sistema automático de envasado, mediante el diseño de un dispositivo de manipulado con visión por ordenador para hortalizas alargadas, en especial pepinos, pimiento y melón, que junto a un robot de envasado final, integrado en la línea, y mediante el diseño innovador de un sistema de

agarre, ha sido capaz de coger los productos y envasarlos automáticamente. Se ha optado por estos productos porque comparten máquina calibradora en casi la totalidad de las plantas de manipulación hortícola existentes, siendo distintas las campañas de recolección, lo que se prevé que facilite su polivalencia. El proyecto cuenta con la financiación de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía, cofinanciada por los fondos FEDER.



■ Manipulado de pimiento. /FHALMERIA

# 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.



CALIFORNIA ROJO

# El ciclo largo se impone y Zeraim Ibérica ofrece de nuevo las mejores soluciones

*Junto a Melchor, toda una referencia, la empresa cuenta con Lázaros, de buen cuaje con calor, y con Babieca, de gran calidad al final del ciclo*

■ CIA

Durante las últimas campañas de pimiento, se ha venido produciendo una tendencia al crecimiento de las plantaciones de este cultivo, en la búsqueda del ciclo más largo posible, con el objetivo de conseguir una ventana de producción más grande en pos de poder cosechar una mayor parte del cultivo entre los meses de diciembre y abril, que es cuando, históricamente, se han conseguido mejores precios de venta para la fruta.

Para este tipo de ciclos largos, hoy por hoy, las mejores alternativas se encuentran, sin duda, en las plantaciones tardías, es decir, a finales de julio y principios de agosto, consiguiéndose plantaciones que se pueden extender hasta mayo, por tanto, una gran ventana de producción que, junto con variedades que ofrecen una mayor conservación del fruto en planta, permiten tanto al agricultor como a las comercializadoras controlar mejor el flujo de frutos que se pone en el mercado y evitar así un exceso de producción en momentos determinados que perjudica a ambos.

Esta tendencia se ve confirmada cuando se echa un vistazo a los datos de superficie para este tipo de plantaciones en los últimos años, evolucionando desde poco más de 1.000 hectáreas en 2007 hasta las más de 1.700 hectáreas de la última campaña, y todo indica que, durante las próximas campañas, se verán cifras similares, puesto que, pese a las fluctuaciones de precios que se producen año tras año, estas plantaciones siempre han ofrecido rentabilidad a los agricultores que han apostado por ellas.

En este marco, actualmente todas las casas de semillas están centrando sus programas en bus-



■ Melchor cuenta con una excelente conservación del fruto en planta. /FHALMERIA



■ Lázaros se caracteriza por la práctica ausencia de problemas de plateado. /FHALMERIA



■ Los buenos cuajes continuados de Babieca la convierten en una variedad de rendimientos muy altos. /FHALMERIA

car variedades para este ciclo, enfocándose en los aspectos más relevantes tanto para el agricultor (producción, conservación en planta y tolerancia al cracking) como para las comercializadoras (calibres G-GG, uniformidad en el fruto y ausencia de plateado).

## LAS VARIEDADES

Precisamente en el campo de desarrollo de variedades es donde Zeraim Ibérica ha destacado

durante todos estos años de crecimiento con sus variedades Melchor, Elvis y Sobek, que, hoy por hoy, suponen el 85% de estas 1.700 hectáreas, creciendo con ellas al ritmo del segmento. Cabe destacar los resultados que Melchor ha dado durante los 10 años que lleva comercializándose, gracias a la excelente conservación de su fruto en planta y su tolerancia a rajado, a las que se han unido el gran cono-

cimiento y experiencia en su manejo por parte de los agricultores y técnicos, consiguiendo, de esta forma, adelantar su plantación en muchos casos a finales de julio y proporcionando de esta manera ciclos aún más largos y más productivos, convirtiéndose, sin duda, en la solución más rentable para los ciclos largos.

Pero en Zeraim Ibérica han ido más allá y, conscientes del listón desde el que partían y las necesi-

dades del mercado actual, llegan al mercado con nuevas variedades para completar una potente gama capaz de satisfacer a todo el espectro de plantaciones de más allá del 25 julio. Por una parte, con Lázaros, variedad que, manteniendo las señas de identidad de la marca (producción, conservación y resistencia al rajado), aporta un mejor cuaje con temperaturas más altas, una gran uniformidad de calibre y la práctica total ausencia de plateado; y, por otra parte, con Babieca, que, gracias a su estructura de planta muy abierta, favorece un cuaje continuado de calidad (especialmente bueno al final del cultivo), consiguiendo rendimientos muy altos y que, además, como Lázaros, presenta un porcentaje muy reducido de frutos con plateado.

Ante este horizonte, desde Zeraim Ibérica se sigue haciendo un gran trabajo a nivel de I+D y cuyos resultados serán visibles en los próximos años, con nuevas variedades para todos los segmentos y ciclos, más productivas y que ofrecerán soluciones a los problemas a los que se enfrentan tanto agricultores como comercializadoras.

EN EL PARAJE EL JABONERO, EN NÍJAR

# Alborani Agrícola prepara su apertura con una amplia gama de productos de nutrición eficiente

La empresa va a contar con fórmulas de nutrición eficiente para los cultivos estrella de la provincia, tomate y pimiento

■ Rafa Villegas

En tan solo unos meses, en agosto o septiembre, los agricultores almerienses, muy especialmente los de Níjar, van a contar con una nueva fábrica, distribuidora y comercializadora de fertilizantes líquidos que cubren a la perfección las necesidades nutricionales de los cultivos bajo plástico de Almería, Costa Tropical de Granada y Málaga.

Alborani Agrícola se prepara para abrir sus puertas de la mano de Manuel Martínez Salinas, ingeniero técnico agrícola muy co-

nocido en el sector por haber dirigido durante 12 años a la empresa Yara. Alborani Agrícola va a ofrecer una completa gama de productos, que ha bautizado como 'Nutrialbor'. Se trata de un complejo de fertilizantes líquidos que ofrecen la composición idónea en un solo depósito, "siempre adaptándonos a las necesidades de cada agricultor", como ha explicado Juan Carlos Martínez, hijo de Manuel y responsable de varios departamentos en la empresa.

Así, el agricultor solo ha de comunicar sus pretensiones, por ejemplo que el tomate engorde un poco más, déficit de potasa o nitrógeno en la planta, etcétera, y Alborani Agrícola se encargará de facilitarle un compuesto natural para solucionar el problema. Alborani Agrícola va a contar con fórmulas de nutrición eficiente para los dos productos estrella de la provincia,



■ Juan Carlos Martínez, Alborani Agrícola. /FHALMERIA

como son el tomate y el pimiento, así como para pepino, berenjena, calabacín, melón y sandía. Juan Carlos Martínez ha adelantado, además, que están "trabajando para

desarrollar fórmulas también para cítricos, olivos y otros cultivos".

Para ello, Alborani Agrícola realiza una serie de experimentaciones, para lograr el producto que

mejores resultados reporte al agricultor. El productor va a contar, además, con la posibilidad de encargar diferentes complejos simples para que, como ha explicado Juan Carlos Martínez, "los productores que prefieran hacer su mezcla ellos mismos, a su medida, la puedan tener".

Además, la empresa se dedica a la distribución de todo tipo de abonos, tanto líquidos como sólidos. La empresa participó en la última edición de Expolevante, donde se dio a conocer ante sus futuros clientes. En la feria, por ejemplo, los agricultores conocieron la posibilidad que les va a brindar la empresa de llevarles directamente el producto a su finca y echárselo en el tanque o recipiente, sin ningún tipo de intermediarios, "algo muy novedoso", como ha explicado Juan Carlos Martínez.

**Melchor**  
*inimitable*

ZERAIM IBERICA  
The Seed Company

NUNHEMS

# Olimpiakos F1\*, líder en California rojo tardío gracias a su flexible calendario de cosecha

■ CIA

Empresas como Unica Group o Vicasol ya han apostado por Olimpiakos F1\* para ciclos tardíos

La difícil coyuntura comercial que cada año atraviesa la producción de pimiento en Almería con la llegada de la primavera ha puesto de manifiesto la fortaleza de Olimpiakos F1\*. Ni el cambio de estación ni el ascenso generalizado de las temperaturas afectan a la productividad de Olimpiakos F1\*, que se ha revelado tras su primer año comercial como un valor seguro en el mercado.

A partir de marzo, Olimpiakos F1\* es la única variedad del mercado capaz de solapar las producciones de invierno y primavera y evitar así un desabastecimiento de pimiento California rojo que provocaría en las empresas de comercialización no poder cubrir sus programas anuales. Según los datos de campo recogidos por los técnicos de Bayer CropScience Vegetable Seeds, la producción media de Olimpiakos F1\* se encuentra actualmente por encima de ocho kilos por metro cuadrado, si el corte es en rojo, y por encima de 10 kilos por metro cuadrado, si el corte es en verde.

Su flexible calendario de cosecha y su alta calidad, idónea para la exportación, son los dos motivos fundamentales que justifican el éxito sin precedentes



■ Esta variedad es una opción segura para enlazar los ciclos de invierno y primavera, con rendimientos de más de ocho kilos.

que Olimpiakos F1\* ha tenido en Almería con sólo un año de vida comercial. Unica Group o Vicasol son algunas de las comercializadoras de la provincia que han decidido incluir Olimpiakos F1\* en sus programas de producción para la próxima campaña, tras comprobar la buena calidad de fruto y la excelente aceptación en las principales cadenas europeas de dis-

tribución. El excelente comportamiento agronómico de la variedad hace pensar que muchas de las plantaciones de Olimpiakos F1\* no se arrancarán hasta mayo o junio y mantendrán hasta el final su rendimiento medio, así como la calidad y firmeza de sus frutos.

Además de contribuir al prestigio de Almería como zona proveedora de pimiento California,

Bayer CropScience Vegetable Seeds ofrece una solución rentable para el agricultor y que, además, responde a la creciente tendencia de prolongar el ciclo de pimiento para amortiguar los costes fijos de producción.

Por ello, las expectativas de Olimpiakos F1\* para la campaña que viene son inmejorables y son muchos los agricultores que ya han manifestado su inte-

rés por reservar la variedad. Especialmente indicado para trasplantes de agosto, Olimpiakos F1\* se caracteriza, además, por una alta resistencia al rajado (cracking), excelente conservación en planta y un rendimiento avalado por Mustang F1, variedad de pimiento de la que Olimpiakos F1\* hereda sus mejores características.

Olimpiakos F1\* es un gran ejemplo de la colaboración permanente del Equipo de Pimiento de Bayer CropScience Vegetable Seeds con todos los eslabones de la cadena alimentaria, en beneficio directo de la reputación del sector agrícola almeriense.

Los siete años de trabajo invertidos en mejora vegetal hasta conseguir el éxito comercial de Olimpiakos F1\* reflejan fielmente el espíritu de 'Te escuchamos', una original metodología de trabajo que permite a Bayer CropScience Vegetable Seeds aprovechar sus recursos globales en una colaboración permanente con sus clientes locales de pimiento, a través del asesoramiento especializado y el profundo conocimiento de sus necesidades reales, fruto del diálogo y de las experiencias compartidas.

EN AUGE

## El consumo de pimientos en España creció un 1% durante el año 2013

■ I. F. G.

El consumo de pimiento en España creció un 1% durante el año 2013, según se desprende de los Datos de Consumo Alimentario en España en ese año, elaborados por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA). Este aumento, aunque leve, pone de manifiesto la importancia que, poco a poco, los consu-

midores nacionales le dan al consumo de hortalizas, alimentos clave en una alimentación sana.

El consumo de pimiento no fue, en ningún caso, el único que creció. También lo hizo el de judías verdes, calabacines, zanahorias o tomate, muchos de ellos productos cultivados en la provincia.

Este aumento de la ingesta de hortalizas en el mercado nacional cobra más importancia aún si

se tiene en cuenta la situación de crisis económica que padece el país y que hace que, inevitablemente, los consumidores tengan que mirar, y mucho, qué productos incluyen en su cesta de la compra. Sin embargo, todos se han dado cuenta de que el consumo de estos alimentos contribuye a mejorar su salud. Y es que, sólo el pimiento tiene mucha más vitamina C que las tradicionales naranjas.



■ El consumo de pimiento, en todos sus colores, va en aumento.

PRESENTADO EN EXPOLEVANTE

# Tribón protege la raíz de todos los cultivos hortícolas frente a enfermedades

*Biomip ha conseguido, además, perfeccionar el sistema banker para control de pulgones, sobre todo, en cucurbitáceas, en general*

■ Isabel Fernández

Tribón es la nueva solución para el control biológico de enfermedades de Biomip y que fue presentada en la pasada edición de Expolevante. Según explicó el gerente de la empresa, Manuel Pérez, “Tribón es una formulación de un hongo autóctono de Almería que permite proteger las raíces de las plantas frente a las enfermedades y hongos patógenos”.

En este sentido, Pérez detalló que las trichodermas saturnisporum, que así se llama el hongo autóctono de la provincia,



■ Manuel Pérez, gerente de Biomip. /FHALMERIA

“son unos hongos versátiles que se asocian a las raíces de muchos cultivos” y que, además, “están

adaptadas a las condiciones de suelos salinos, de suelos agrícolas, donde hay presencia de fer-

tilizantes”; precisamente por ello, “las hemos elegido como especie a utilizar”.

Con respecto a su modo de aplicación, Pérez apuntó que “Tribón se debe utilizar, sobre todo, al inicio del cultivo, que es cuando la planta está iniciando las raíces, para que así la raíz se pueda colonizar bien desde el primer momento”. En cualquier caso, y dado que es un producto totalmente compatible con los cultivos de la provincia, “se puede aplicar en cualquier momento”.

Por otro lado, la empresa que dirige Manuel Pérez aprovechó su presencia en Expolevante para mostrar los resultados de su sistema banker para el control de pulgones, un sistema que, según afirmó Pérez, “cuando se establece preventivamente y de forma adecuada, es excelente”. Este sistema banker está basado en la utilización de gramíneas, en las que se instala una población de pulgones específicos de las gramíneas, que no afectan al cultivo y que constituyen un soporte para el desarrollo de una población de parásitos beneficiosos. El sistema está recomendado para su uso en cucurbitáceas, en general.

# AGROIRIS

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

www.agroiris.com.  
fguil@agroiris.com / asalinas@agroiris.com

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

## UN REFERENTE EN EL SECTOR

■ José Antonio Gutiérrez

Agroiris se ha convertido en una de las mayores productoras de pimiento en todas sus variedades de Europa. Cada año incrementa el número de kilos que produce y manipula con destino a los principales países europeos. También tienen una gran relevancia los envíos a Estados Unidos y Canadá, cuando las autoridades permiten este tipo de exportación. Cada año pone en los mercados más de 70 millones de kilos de todo tipo de pimientos. Su mayor volumen se centra en el pimiento California en todos sus colores, rojo, amarillo, naranja y verde. Una parte muy importante se hace en rojo, por tratarse de un color más tradicional; igualmente, la combinación de rojo, amarillo y verde en bolsas de flow pack tiene mucho tirón entre los consumidores europeos.

Por otra parte, el mercado nacional le brinda la oportunidad de comercializar pimiento lamuyo o morrón. En España, se sigue consumiendo este tipo de pimiento. Según los expertos en esta materia, el gran tamaño de esta hortaliza es su mayor desventaja frente a otras variedades, como es el caso de los California. Igualmente, los comercializa en tres colores, rojo amarillo y verde.

Por otra parte, el mercado de los tradicionales pimientos dulces lo sigue manteniendo Agroiris para aquellos destinos en los que se sigue respetando el consumo de los italianos, tanto en verde como en rojo. No son significativas las cantidades que Agroiris comercializa, pero sí se encuentra en su catálogo este tipo de pimiento para quienes deseen adquirirlo. Al italiano hay que añadir otras variedades que están intentando coger posiciones entre los consumidores internacionales, tal es el caso del denominado corno. Se trata de un tipo de los denominados cónicos que se asemeja por su longitud y disposición a los tradicionales italianos, aunque poco tiene que ver con ellos.

Por otra parte, desde hace seis años, la empresa que dirige Juan Antonio Díaz Planelles ha potenciado un proceso de investigación de mercados y ha introducido algunas novedades que han calado muy bien entre los consumidores finales. La creación de una línea de comercialización con pimientos mini dulces ha abierto el camino a miles de kilos de este tipo de pimiento que se vende bajo la

# Los 70 millones de kilos de pimiento vendidos al año convierten a Agroiris en una de las mayores comercializadoras de Europa

*La empresa que dirige Juan Antonio Díaz Planelles comercializa todos los tipos tradicionales, así como algunos pimientos especiales*



■ Juan Antonio Díaz Planelles, director general de Agroiris. /FHALMERIA



■ La empresa está potenciando la venta de tipos especiales de esta hortaliza. /FHALMERIA



■ Agroiris es toda una referencia en la comercialización de este producto. /FHALMERIA

marca 'Tribelli'. Agricultores, distribuidores y público en general han mostrado su satisfacción durante años por la creación de este tipo de pimiento. Su distribución por parte de las grandes cadenas ha potenciado su consumo entre los más pequeños, que han sabido apreciar más que nadie su dulce sabor, al consumirse en fresco y sin cocinar. Cocinado es igualmente una delicia.

Otros pimientos que también comercializa esta entidad son para minorías. Tal es el caso de los picantes en casi todas sus variedades. Por otra parte, tipos de nueva creación también pasan por esta empresa con el objetivo de consolidarse en el mercado.

## NIVEL DE CALIDAD

El nivel de calidad alcanzado por Agroiris en el cultivo y comer-

cialización de esta hortaliza es muy alto, gracias a sus 20 años de experiencia y a la mejora continua de las variedades. La planificación de la campaña del pimiento se inicia en el mes de mayo con el análisis de los tipos y variedades disponibles en el mercado. Los mejores agricultores de la entidad se encargan de hacer las pruebas y del resultado de las mismas depende que se extienda al resto de los productores la variedad o tipo previamente probados. La lucha integrada ha supuesto un paso importante y absoluto para esta cosecha, pues los pimientos que se cultivan actualmente no presentan ningún tipo de químicos, gracias a que la actividad protectora se realiza con insectos auxiliares o con productos totalmente inocuos para el ser humano. El trabajo de 20 años de cientos de agricultores da como resultado una producción muy mejorada, con excelente imagen para los mercados y una alta calidad para el consumo.

Agroiris goza de gran prestigio entre las grandes cadenas de distribución en Europa, Canadá y Estados Unidos, gracias a su ca-

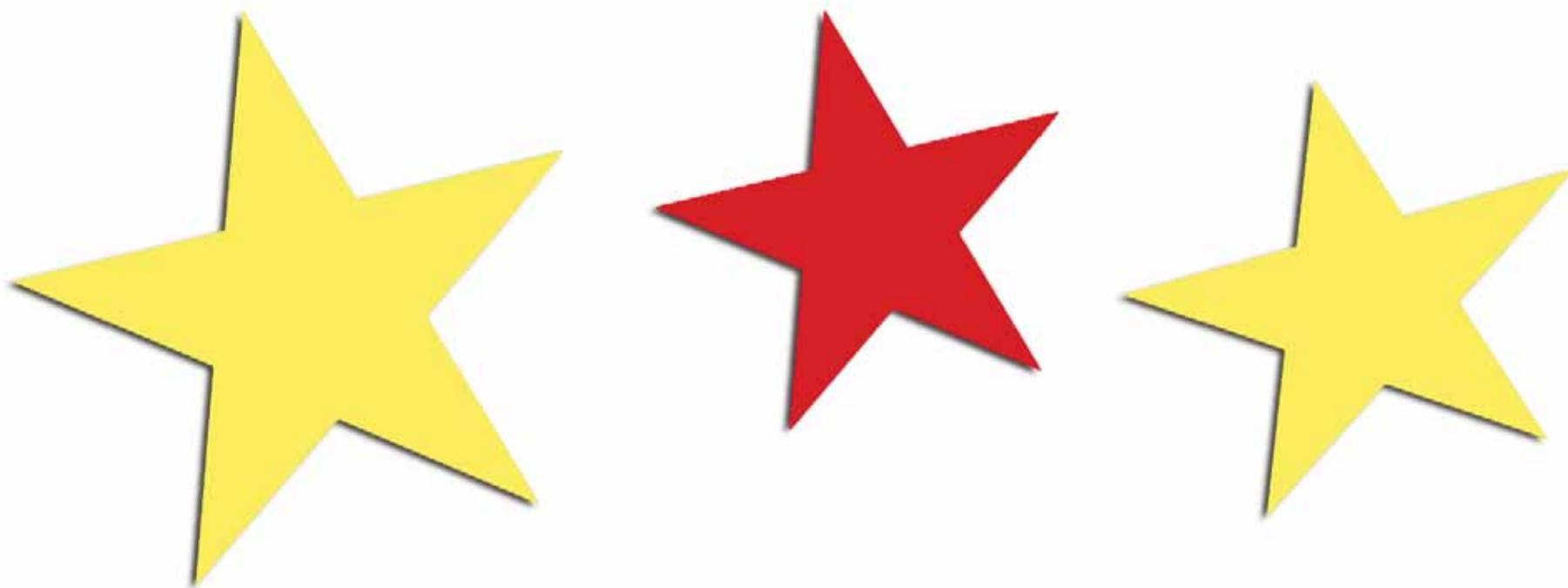
pacidad de servicio. Dispone de una logística espectacular capaz de atender demandas muy exigentes en tiempo récord. El proceso de manipulado y envío siempre lucha contra el tiempo por tratarse de productos perecederos que van perdiendo calidad una vez que son retirados de la planta.

Finalmente, cabe indicar que esta empresa, por su ubicación, se encuentra presente en las grandes zonas pimenteras de la provincia de Almería. No obstante, la comarca de Poniente, y de forma especial la zona de El Ejido, cuenta con un clima y un agua muy apropiados para este cultivo. El resultado es extraordinario desde hace muchos años.

Por su parte, los agricultores reconocen en el pimiento la gran baza para conseguir unos beneficios adecuados. Esta hortaliza es la más rentable del campo almeriense; por su parte, el tomate es la más voluminosa, pero los precios del pimiento suelen ser más elevados por término medio.

Almería es un referente mundial en pimiento y Agroiris es un referente en Almería.

# Especial MELÓN Y SANDÍA



***Las estrellas del verano***



CAMPAÑA DE PRIMAVERA

# El melón y la sandía almerienses alcanzan una “extraordinaria calidad” una campaña más

La Junta ha analizado en torno a 1.000 toneladas de género de 40 empresas en el marco de la campaña ‘No cortes en verde’

■ Isabel Fernández

El melón y la sandía almerienses vuelven a tener una “extraordinaria calidad” una campaña más. Así lo ponen de manifiesto los 69 controles llevados a cabo por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente en el marco de la campaña ‘No cortes en verde’, que este año comenzaba bajo el polémico eslogan ‘Inmaduros, no’. Estos fueron los controles realizados hasta el pasado 20 de mayo en más de 40 comercializadoras de la provincia; en total, según los datos facilitados por la Administración andaluza, hasta entonces, se realizaron 59 controles sobre 896 toneladas de sandía y otros 10 sobre 42 toneladas de melón. Los resultados obtenidos fueron “excelentes” y, es más, “no ha habido ningún rechazo y la situación de madurez de melón y sandía es idónea y de extraordinaria calidad para su comercialización en los mercados”.

En esta extraordinaria calidad han tenido mucho que ver, según la Delegación Territorial del ramo, las altas temperaturas de esta primavera, que han hecho posible que ambos productos hayan alcanzado los grados de coloración y de azúcar idóneos en fechas anteriores a las habituales.

## MALA CAMPAÑA

Sin embargo, y a pesar de esa excelente calidad de los productos de Almería, la campaña de primavera, un vez más, no puede calificarse de positiva. Es más, Francisco Vargas, presidente de ASAJA-Almería, la describió en declaraciones a fhalmería como una “mala campaña”. Según explicó, a diferencia de otros años, cuando melón y sandía, en las primeras semanas de corte, que venían a coincidir con finales de abril y primeros de mayo, tenían buenos precios, “este año empezó



■ Las altas temperaturas de la primavera han favorecido la coloración y el dulzor de los frutos. /FHALMERÍA



■ Corte de melón. /FHALMERÍA



■ Sandía mini abierta. /FHALMERÍA

fuerte, pero cayó rápidamente”. Y es que ni siquiera una menor producción ha propiciado unos mejores precios en esta campaña de primavera.

Según los datos facilitados por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, en total, en esta campaña, en Almería se han sembrado 6.719 hectáreas de sandía, unas 300 más que hace un año, cuando la superficie cultivada de esta hortaliza sumó 6.400 hectáreas. En el caso del melón, se ha producido

un descenso más que significativo de su superficie cultivada; de hecho, se han perdido en torno a 1.000 hectáreas, desde las 4.200 de hace un año a las 3.192 de este ejercicio. En esta caída de la superficie de melón mucho ha tenido que ver el temor a los daños que podría causar el Tomato Leaf Curl New Delhi Virus (ToLCNDV), también conocido como virus Nueva Delhi y que, al final, no han sido tales.

“Eso pensaba el agricultor”, que el virus dañaría el cultivo, lamentó

Francisco Vargas, quien añadió que ese ‘hueco’ productivo dejado por Almería fue hábilmente ocupado por los principales competidores de la provincia. Así, “las producciones de Murcia y de Castilla-La Mancha se han adelantado en torno a 20 días, mientras que Marruecos, que tradicionalmente termina su campaña en abril, alargó la suya hasta mediados de mayo”.

Por último, desde la Delegación Territorial del ramo explicaron que las altas temperaturas de la

primavera favorecieron que, a principios de mayo, el volumen de melón y sandía almerienses en los mercados fuese mayor que en las mismas fechas de 2013. De hecho, en la primera semana del mes de mayo hubo los mismos kilos de producción que en la última semana de mayo del año pasado. Esta mayor producción, según Vargas, fue la correspondiente a “la recolección de los melones y sandías sembrados a finales de marzo”, los más tardíos, que se adelantó unos cinco días.

# Fashion firma un acuerdo de colaboración con la bloguera de moda Bárbara Crespo

La nueva colaboradora recomienda el sabor y las propiedades de esta sandía en [elblogdebarbaracrespo.com](http://elblogdebarbaracrespo.com) y en sus perfiles sociales



■ Sandía Fashion.

La sandía es uno de los productos más consumidos durante el verano, ya que la llegada del calor hace apetecible el consumo de esta fruta. Muchos son los que comparten esta opinión, en concreto la nueva colaboradora de la marca, la bloguera, personal shopper y estilista de moda, Bárbara Crespo, que en su blog [elblogdebarbaracrespo.com](http://elblogdebarbaracrespo.com) y en sus perfiles en redes sociales re-

■ CIA

comienda el sabor y las propiedades saludables de sandía Fashion y explica por qué va a ser la fruta que se va a llevar esta temporada.

Este año, el Grupo AGF y su sandía Fashion han apostado por una fuerte estrategia online para

llegar de manera más cercana y directa a sus nuevos consumidores. A través de las redes sociales donde se encuentra presente y, de forma preferente en [elblogdesandiafashion.com](http://elblogdesandiafashion.com), la marca no solo dará a conocer todas las cualidades de su producto, sino también las novedades en estilos de vida, deporte, salud, y otras muchas categorías de interés para los consumidores.

## PRESENCIA ONLINE

Por otro lado, con el objetivo de estar cada día más cerca de sus consumidores, Grupo AGF apuesta este año por una importante presencia online. Fashion se ha incorporado a dos nuevas re-



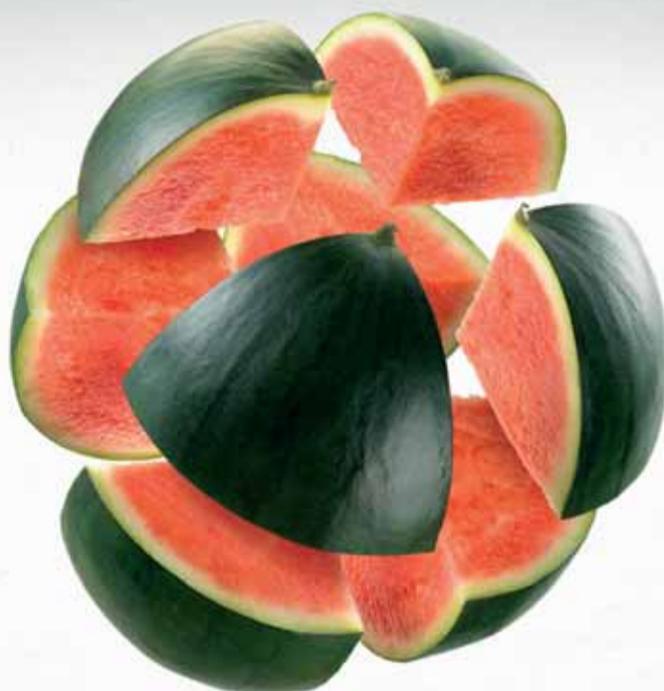
■ La bloguera Bárbara Crespo.

des sociales, por lo que ahora se puede seguir en Facebook, Twitter, Youtube, Instagram y Google+.

Igualmente, no pueden faltar las apps que, como otros años, se pueden descargar tanto en tablets como en teléfonos móviles.



El contenido en citrulina y licopeno de la sandía, en el contexto de una dieta equilibrada y la práctica de ejercicio, contribuyen a mejorar su salud cardiovascular.



[www.sandiafashion.com](http://www.sandiafashion.com)  
[www.elblogdesandiafashion.com](http://www.elblogdesandiafashion.com)



#lafrutademoda

La fruta de moda **fashiOn**



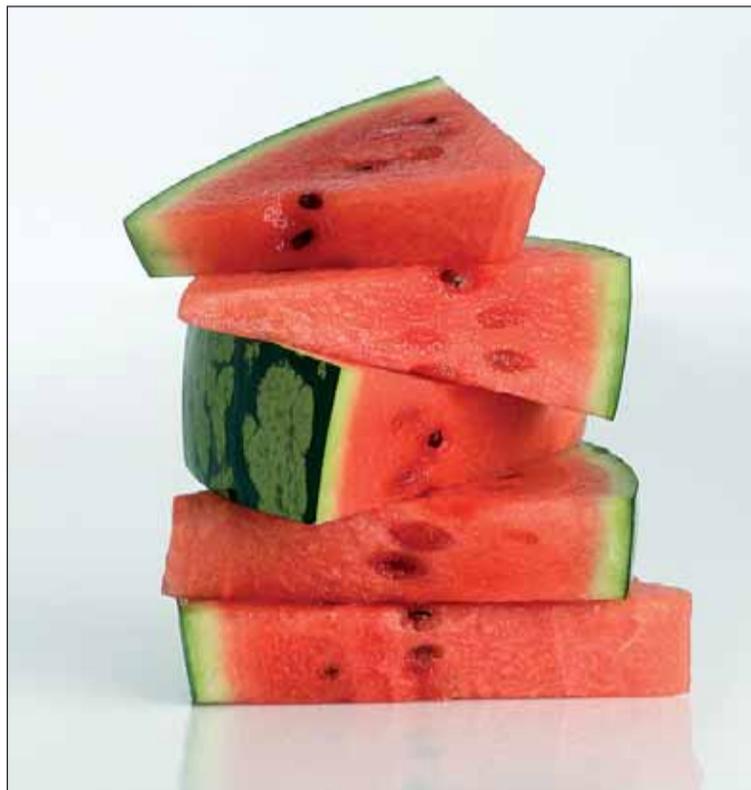
# Titania RZ y Trigrinho RZ, las apuestas de Rijk Zwaan para una producción de calidad

*Tigrinho RZ es la primera variedad del concepto Sandissima, marca creada para dar a conocer la nueva línea de sandía más pequeña*

■ Elena Sánchez

Rijk Zwaan apuesta, una campaña más, por sus variedades de sandía Titania RZ y Tigrinho RZ, una negra sin semillas y una rayada de pequeño tamaño que están cubriendo gran parte de la producción en el campo almeriense. De hecho, Titania RZ es una sandía negra sin semillas de tamaño entre 7 y 8 kilos, con buena calidad interna y color rojo muy intenso. Para David Herzog, responsable de Sandía de Rijk Zwaan, “este material destaca por su gran producción, buen cuaje, incluso con condiciones de frío, además de que puede llegar a los 12 grados Brix”. Titania RZ está recomendada para todos los ciclos, una sandía que destaca por su piel oscura y lisa, incluso en el momento del corte. Según explica David Herzog, “éste es el segundo año comercial de Titania RZ y, en el presente ejercicio, hemos comprobado que ha crecido el interés por parte de las empresas, ya que se trata de un material que funciona muy bien tanto en invernadero como al aire libre, además de que es un fruto productivo y de calidad”.

Por otro lado, dentro del catálogo de sandía de Rijk Zwaan, destaca Tigrinho RZ, una sandía rayada de pequeño tamaño, de entre 3 y 4 kilos, de piel blanca con microsemillas, que funciona muy bien como polinizador de las triploides. Para Herzog, con esta sandía “hemos superado nuestras expectativas en esta campaña porque hay mucha producción de Tigrinho RZ en el campo, en el presente ejercicio de primavera-verano”. Uno de los aspectos que más gusta a los agricultores de este material es “cuando se usa como polinizador, ya que complementa muy bien a la sandía sin semillas, además de que tiene la ventaja de que su maduración coincide con las triploides, lo que permite que se corten todas las sandías a la vez”.



■ Tigrinho RZ, sandía de gran sabor y carne de color rojo intenso. /FHALMERIA



■ Titania RZ es una sandía negra sin semillas de entre 7 y 8 kilos. /FHALMERIA



■ Sandías que conforman el concepto Sandissima. De izquierda a derecha, Conguita RZ, 62-456 RZ y Tigrinho RZ. /FHALMERIA



■ Tigrinho RZ actúa muy bien como polinizador de las triploides, en este caso de Titania RZ. /FHALMERIA

## El nuevo concepto Sandissima, sandías pequeñas y de gran sabor

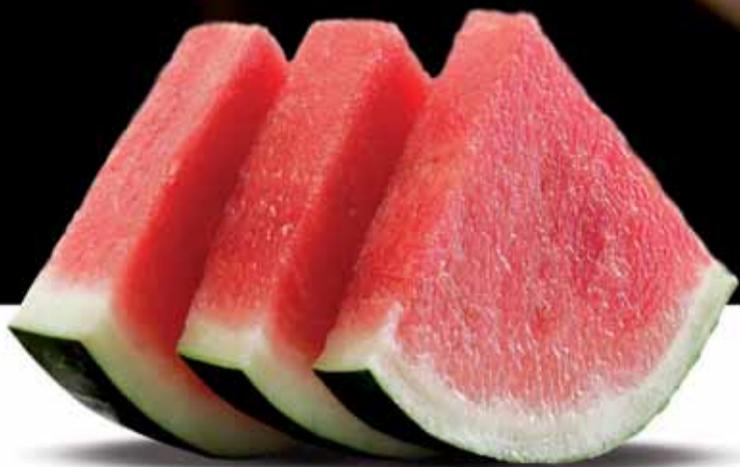
Con Tigrinho RZ, la casa de semillas presenta el nuevo concepto Sandissima, una marca creada para dar a conocer la nueva línea de sandías, más pequeñas (3 y 4 kilos), de gran sabor, y con una doble aptitud, ya que pueden actuar como polinizador de las triploides o como un cultivo principal.

Dentro de este concepto, además de Tigrinho RZ, también se encuentra la variedad de sandía negra Conguita RZ, así como el número 62-456 RZ, un ensayo de sandía de piel Crimson, es decir, con la raya de la piel un poco más ancha que las habituales.

Con Sandissima lo que se pretende es responder a las demandas del mercado y consumidores que, cada vez más, tienden a solicitar formatos de tamaño más mediano.

El sabor  
que perdura  
en tus labios.

Este verano se llevan los sabores frescos e intensos de la Sandía Reina de CASI. La Sandía sin pepitas de aspecto externo verde oscuro y rojo vivo muy apetitoso. Prueba la Sandía Reina de CASI y verás como perdura su sabor en tus labios.



Ctra. de Nijar - Los Partidores  
04120 La Cañada - Almería  
Tel.: 950 62 60 07 - Fax: 950 29 08 63  
[correo@casi.es](mailto:correo@casi.es) / [www.casi.es](http://www.casi.es)



La Reina de las sandías, sin pepitas.

# Anecoop prevé comercializar cerca de cien millones de kilos de sandía este verano

*La entidad de segundo grado estima un aumento de las ventas de sandías esta campaña, respecto a la anterior, del 9 por ciento*

■ Rafa Villegas

Las cifras de Anecoop son de vértigo. La entidad de segundo grado continúa siendo líder indiscutible en sandía sin pepitas en el mercado europeo, es más, esta campaña prevé un incremento de las ventas de sandías cercano al 9 por ciento, hasta las 100.000 toneladas, aproximadamente.

Por variedades, Anecoop prevé comercializar el 76 por ciento sin semillas. Concretamente, se estima una producción de 64.000 toneladas de sandía roja sin semillas, 1.800 de sandía amarilla sin semillas, 2.300 de la mini sin, así como 21.900 toneladas de la tradicional con semillas.

La familia de Sandías sin Pepitas Bouquet Stars es su gama de referencia e incluye la sandía roja, la amarilla, la sandía de corteza negra y la mini. La familia se completa con una línea de sandías de cultivo ecológico que se comercializa bajo la marca Bouquet Bio y la novedad de este verano es la Bouquet Premium, un producto que da respuesta a un segmento de mercado específico, con una sandía de calibre mediano, extra de color y con un alto grado brix que le proporciona un intenso dulzor. En su evolución destaca la tendencia hacia un menor tamaño y la segmentación por calidades y colores. Su proyección en el mercado internacional es fruto de la unidad de acción comercial y de la I+D+i aplicada.

El presidente de Anecoop, Alejandro Monzón, ha destacado que “el éxito se debe a la unión de un producto innovador a la marca de prestigio Bouquet, que encierra un proceso que determina la alta calidad del producto”. Monzón ha explicado que “se diseñan los programas de producción en colaboración con



■ La novedad, la sandía roja Bouquet Premium, un producto exquisito. /FHALMERIA

las cooperativas socias según las zonas productivas, a los que se añade una cuidadosa planificación comercial con la distribución y una estudiada estrategia de marketing e imagen”.

Por su parte, el director general, Joan Mir, ha recordado que este producto marcó un hito en la línea de innovación de Anecoop, que apostó por otorgar valor añadido a un producto genérico, reconvirtiéndolo en su punto débil – las pepitas-, en su punto fuerte y reclamo comercial, manteniendo el sabor de la sandía clásica. “Disponemos de un amplio calendario para este producto, diferentes tipos por segmentación de consumidores y el volumen suficiente para afrontar la concentración de la demanda, ya que el volumen de

producción ronda los cien millones de kilos anuales”.

## CAMPAÑA DE PROMOCIÓN

En cuanto a las campañas de promoción, Anecoop se va a centrar muy especialmente en el mercado francés. En el país galo, entre otras actividades, van a llevar a cabo acciones offline y online dirigidas tanto al canal como al consumidor final. Dichas acciones, como han explicado desde Anecoop, se verán reforzadas con una campaña de spots televisivos que se emitirán, durante la segunda quincena del mes de junio, en el canal TF 1.

Cabe destacar que esta campaña ha sido diseñada para apoyar el lanzamiento del juego 2.0 de Anecoop Método Bouquet en Francia (la Méthode Bouquet),

que está integrado en la conocida plataforma [www.cultivons-lefutur.com](http://www.cultivons-lefutur.com) y que es parte de la campaña de Responsabilidad Social Corporativa del mismo nombre.

Además, del 13 al 15 de mayo, Anecoop participó en el encuentro del sector agrícola que tuvo lugar en Perpiñán con motivo de la feria Medfel. En este evento, Anecoop dio a conocer en su espacio expositor todas las acciones de la campaña a sus principales clientes de la distribución, así como a los medios especializados.

Otro país en el que Anecoop va a llevar a cabo una intensa campaña de promoción es, una vez más, República Checa, sobre todo en su capital, Praga. Respecto al mercado nacional,

Anecoop enmarcará un año más sus actividades promocionales en su campaña de Responsabilidad Social Corporativa, ‘Cultivamos Futuro’, primera iniciativa en España en aplicar las técnicas de gamificación al marketing en frutas y hortalizas.

En el caso de España, la entidad de segundo grado cuenta con su plataforma interactiva [www.cultivamosfuturo.com](http://www.cultivamosfuturo.com), que acoge en castellano el juego 2.0 Método Bouquet, un juego online dirigido a familias con niños que estimula la alimentación saludable. Como apoyo a la campaña se llevará a cabo una serie de acciones offline que incluirán el reparto de sandía Bouquet en diversos eventos deportivos y de ocio infantil a lo largo de todo el verano.

síguenos en  @Bouquet\_es

 <http://www.facebook.com/bouquetcultivamosfuturo>

Conseguidos con esfuerzo,  
los logros tienen más sabor.



Los frutos del esfuerzo tienen más sabor.

Como las sandías Bouquet Stars: con el sabor de las cosas bien hechas.

En **Anecoop** conocemos el esfuerzo, que desde nuestra posición de productores nos ha llevado a ser el primer operador europeo de sandías sin pepitas y sinónimo de calidad, innovación y continuidad en los mercados en los que estamos presentes.

**Esfuerzo** que nos permite ofrecer un conjunto de variedades con el que dar respuesta a las expectativas de nuestros clientes en cuanto a calendario, volumen, constancia, calidad y seguridad alimentaria.

Y presentar la familia de Sandías sin pepitas Bouquet Stars: la Sandía Roja, la Sandía Amarilla, la Negra y la Mini. Cada una de ellas responde a una demanda específica de los consumidores. También disponibles en producción biológica.

**Bouquet cultivamos futuro** es un proyecto en el que trabajamos día a día bajo nuestros principios de Responsabilidad Social Corporativa: fomentando la alimentación saludable, garantizando la seguridad alimentaria, respetando el medio ambiente y generando proyectos de economía social.



[www.bouquet.es](http://www.bouquet.es)

Anecoop, S. Coop • Tel: 963 938 500 • [info@anecoop.com](mailto:info@anecoop.com)



UNIVERSIDAD DE ALMERÍA

# Alumnos españoles y sudamericanos conocen de cerca el cultivo de melón gracias a Rijk Zwaan

El responsable de Melón de Rijk Zwaan, Alberto Domingo, fue el encargado de ofrecer una imagen general del melón en España

■ CIA

Alberto Domingo, responsable de Melón de Rijk Zwaan, ofreció, a mediados de mayo, una conferencia a un grupo de alumnos de la Universidad de Almería que están haciendo un curso de especialistas en cultivo sin suelo, una acción dirigida por María del Carmen Salas, profesora de la UAL, y en la que colabora José Luis Montoro. Se trata de alumnos tanto españoles como sudamericanos procedentes de países como Honduras, Brasil, Panamá o Chile, además de los españoles que vienen de Málaga, Granada o el País Vasco.

Durante una jornada, Alberto Domingo ofreció a los alumnos una imagen general del melón en España, les comentó la irrupción de la hidroponía en Almería, importada de Holanda, y manifestó no saber cómo va a evolucionar este cultivo en España, de forma general, y en Almería, de forma más particular, donde se plantan cada año casi 4.400 hectáreas.

Igualmente, durante la charla, el responsable de Melón de Rijk Zwaan comentó algunos parámetros que hay que tener en cuenta en este cultivo, como la temperatura, la irrigación y otros.

## SENSACIONES

Los alumnos mostraron su sorpresa al ver que los melones en Almería no se entutoraban como norma general. Al respecto, Alberto Domingo explicó que, desde hace tiempo, no se hace y solo se busca un equilibrio entre la planta y el fruto. Dicho esto, el responsable de melón de Rijk Zwaan comentó que los agricultores “podan” los melones cortando las cabezas con un alambre.

Otro de los temas tratados durante la jornada, y según especificó Alberto Domingo, es que el melón es un cultivo secundario en la provincia de Almería con un futuro difícil, ya que hay una tendencia a alargar más los cultivos de otoño-invierno y, por ello, hay menos espacio para el melón.



■ Alumnos visitando el cultivo de sandía entutorada. /FHALMERIA



■ Momentos antes de comenzar la charla sobre melón. /FHALMERIA



■ Ensayos de sandía en invernadero. /FHALMERIA



■ Alberto Domingo, de Rijk Zwaan (dcha). /FHALMERIA



■ Grupo de estudiantes en la Finca Experimental de Rijk Zwaan. /FHALMERIA

## Visita a un centro de ensayo para conocer nuevas variedades

Durante esta jornada, Alberto Domingo también aprovechó para mostrar los ocho tipos de melones sobre los que investiga la firma en este momento. Fue aquí cuando comentó las características fundamentales de cada uno de ellos y dio algunos datos de las preferencias del mercado en Europa, así como de algunas variantes como el azúcar, teniendo en cuenta si el cultivo se hace al aire libre o bajo plástico.

La conferencia concluyó con una visita a un centro de ensayo, donde los alumnos conocieron la investigación que se está haciendo con más de 200 variedades de sandía en hidropónico que han sido entutoradas. Al concluir la visita, los jóvenes se mostraron impresionados por la información que les facilitó al respecto Alberto Domingo, uno de los mayores expertos de melón en España.

# Especial ASÍ FUE EXPOLEVANTE 2014...



## LA FERIA DEL AGRICULTOR



■ Semilleros Laimund no faltó a su cita con el sector.



■ Semilleros El Plantel, como en 2012, volvió a tener una presencia destacada.



■ Juan Segura Morales, presidente de Coprohnijar.



■ Miguel Vargas, recién elegido presidente de CASI.



■ Rosa Belmonte, gerente de Agrupalmería.



■ Rijk Zwaan Ilevó a la feria sus tomates de calidad los 365 días del año.



■ Syngenta no dejó pasar la oportunidad de mostrar sus variedades en la zona más 'tomatera'.



■ Agrobío, control biológico de plagas 100% almeriense.



■ Parte del equipo de Koppert, con Kris de Smet a la cabeza.



■ Balcón de Nijar, una empresa de la zona, en su feria.



# Levante - Níjar

Feria de Agricultura, Cinegética y Naturaleza

## ¡GRACIAS!



**Ayuntamiento de Níjar**

Concejalía de Agricultura y Medio Ambiente

[www.facebook.com/feria.nijar](http://www.facebook.com/feria.nijar) // [www.nijar.es](http://www.nijar.es)

## LA FERIA DEL AGRICULTOR



■ Fernando López (centro), Grupo Agrotecnología, junto a Francisco e Ismael Méndez, de Megasa.



■ El equipo de Diamond Seeds desplazado a la feria.



■ Equipo de Pelemix con David Mayol (izq.), su director general.



■ La consejera Elena Viboras posó con los responsables de Sotrafa.



■ Paqui Alcayde y Alfredo Amoroso, de Med Hermes.



■ Los smoothies de frutas de Sapec Agro causaron sensación.



■ Celestino Gil, de Sipcám Iberia, con la gran atracción de la feria, su globo 'Cultivo Zero'.



■ Grupo Agroponiente se mantuvo fiel a su cita.



■ Nuestra comercial Caty Pak junto a un técnico de Ramiro Arnedo.



■ La casa de semillas española Fitó.

# Noticias

PUBLICADO EN EL BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO

## El sector agrícola almeriense se queda fuera de la corrección de errores de la rebaja fiscal

Sectores como el cítrico, ganadería, frutos secos o apicultura, gravemente afectados por la sequía, también han sido excluidos

■ Elena Sánchez

El Ministerio de Hacienda publicó en el Boletín Oficial del Estado, el pasado 28 de mayo, las Correcciones de Errores de la Orden HAP/596/2014, de 11 de abril, por la que se reducen para el periodo impositivo 2013 los índices de rendimiento neto aplicables en el método de estimación objetiva del impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para las actividades agrícolas y ganaderas afectadas por diversas circunstancias excepcionales. En este sentido, esta Orden ha dejado fuera de la



Las organizaciones agrarias COAG, UPA y ASAJA se movilizaron por una rebaja fiscal.

rebaja fiscal a los agricultores y ganaderos de la provincia, un agravio que es un "auténtico despropósito, con el que el Gobierno busca, nuevamente, recaudar de nuestro sector", explica Andrés Gón-

gora, secretario provincial de COAG. Además, denuncia que "aquí solo nos llueven palo y todos tienen buenas palabras para nuestra economía, pero será solo por eso, porque aquí es donde vie-

nen a hacer caja, cuando no es por una cosa, es por otra".

COAG Almería considera correcta la rebaja fiscal del 0,09 aplicada a los hortícolas de El Ejido, pero consideran que esta reducción debería ser extensiva al resto de productores de la provincia, ya que hay "otros cultivos que también han sufrido plagas y enfermedades que han mermado considerablemente la producción". A esto, también hay que sumar la marginación que padece el sector ganadero, la apicultura, los cítricos y frutos secos que, viéndose gravemente afectados por la sequía, también han sido excluidos".

De hecho, desde la organización agraria ASAJA-Almería no entienden los motivos por los que Hacienda no ha atendido las peticiones formuladas por los representantes del sector, así como los mo-

tivos para excluir de la rebaja fiscal a los cítricos de municipios como Antas, cuando, por ejemplo, "Zurgena, Pulpí o Los Gallardos sí han obtenido esta reducción. Tampoco entendemos que no se haya incluido al sector ganadero ovino-caprino, muy presente en la zona norte de la provincia y muy afectada por la sequía", explica Francisco Vargas, presidente de ASAJA-Almería.

Ambas organizaciones agrarias se han reunido con los políticos en los ayuntamientos, quienes apoyaron, en su mayoría, la moción de rebaja fiscal para el sector agrario almeriense. Sin embargo, desde COAG no entienden que "los alcaldes se llenaran la boca diciendo que por encima de sus partidos están sus agricultores y ganaderos, pero no han hecho nada por ellos en este sentido".

### SITUACIÓN COMPLICADA

## El PSOE pide al Gobierno una factura eléctrica justa para los regantes

■ E. S. G.

La diputada nacional por el PSOE de Almería, Consuelo Rumí, ha instado al Gobierno a establecer unas tarifas eléctricas para las explotaciones de regadío que se ajusten a sus particularidades de consumo estacional y que, lógicamente, sean más baratas que las actuales, con la finalidad de evitar la pérdida de competitividad. Según explica Rumí, "los costes eléc-

tricos suman casi el 40 por ciento de los costes totales que se pagan por el agua que se utiliza en el regadío", así como también ha criticado "la desastrosa reforma eléctrica del Gobierno del PP, que ha supuesto el incremento de la factura de la luz de una explotación de regadío una media del 15 por ciento".

Igualmente, Rumí ha reclamado que se evite "la penalización a los consumidores estacionales", debido al au-

mento del peso del término de potencia de la tarifa eléctrica, y que se asegure que se factura por la potencia real registrada en contador y no por la potencia teórica contratada". Finalmente, Rumí también ha solicitado al Gobierno el establecimiento de contratos de temporada y que, con un solo contrato, se pueda disponer de distintas potencias para su uso en los meses de temporada de riego y en el resto de los meses del año.



■ Boca de riego. /FHALMERIA

- Líderes peninsulares en fabricación de semilleros
- Más de 140 modelos diferentes para todos los cultivos

30 AÑOS A SU SERVICIO

[www.polisur.es](http://www.polisur.es)

Finca Las Majarillas. Ctra. N-344 Km. 2,95 - 214440 LEPE (Huelva)

Tel. +34 959 38 02 24 - Mów. +34 636 037 723

TECNOLOGÍA PROPIA

# Saptec Agro ofrece su amplio catálogo de fitosanitarios y fitonutrientes de calidad

La empresa muestra su gran compromiso con los agricultores almerienses, a los que ofrece, incluso, productos libres de residuos

■ Rafa Villegas

Saptec Agro, empresa con casi 80 años de experiencia en Portugal y 15 en España, mantiene su firme compromiso de ofrecer a los agricultores almerienses una amplia gama de fitosanitarios y fitonutrientes para sus cultivos, desarrollando, incluso, productos libres de residuos y para la agricultura ecológica.

La empresa ha logrado el liderazgo en el mercado nacional en el segmento de los nutricionales, siendo, además, de las pocas que tiene síntesis de quelato de hierro, disponiendo, asimismo, de más de cien formulados anejos 3 y 40 dossiers anejos 2.

Benjamín Santarrufina, director de Marketing de Saptec Agro, ha explicado que la empresa tiene “una fábrica de fitosanitarios en Setúbal (Portugal), una fábrica de síntesis de quelato de hierro en Sanchidrián (Ávila) y otra fábrica en Albacete”, de donde suministran a todo el mercado nacional. Actualmente, Saptec Agro, pese a la elevada competencia existente, es una de las empresas más importantes del mercado nacional.

Lo cierto es que Saptec Agro está haciendo una inversión importante en productos de mayor seguridad para el agricultor, como los microencapsulados. Con este producto, como ha explicado Santarrufina, “la materia activa no se libera hasta que el producto se seca y realiza su función”. La empresa cuenta con tecnología propia para su realización.

Saptec Agro ha logrado ser líder en inversión en el registro único europeo, en la zona sur de Europa, en todo lo que son fitosanitarios especialidad, que “son aquellos que tienen más que demostrado su uso, la demanda por parte del agricultor y la eficiencia en campo”, como ha expli-



■ Benjamín Santarrufina, director de Marketing de Saptec Agro, con el espacio expositivo de la empresa en la última edición de Expolevante. /FHALMERIA



■ Las azafatas de Saptec Agro invitaron a los visitantes de Expolevante a deliciosos smoothies de frutas. /FHALMERIA

cado Santarrufina. Saptec revisa las moléculas disponibles, estudia cuáles son los productos fundamentales para que el agricultor lleve a buen término sus cultivos y con ello invierte para conseguir el registro y ponerlos a dis-

posición del productor en un anejo 3.

Saptec Agro trabaja a través de una amplia red de distribución de sus productos en la provincia de Almería. No obstante, también es muy fácil contactar con ellos a

través de la página web de la empresa, en la que se encuentra un mapa en el que figura el delegado o el gestor de la zona con su contacto telefónico.

Santarrufina lo tiene claro, “empresas hay muchas pero lo que

puede ofrecer Saptec no lo pueden ofrecer muchas empresas. Ofrecemos un catálogo importantísimo, un abanico muy importante, tanto en fitosanitarios como en nutricionales, todo ello con una excelente calidad”.

Por otra parte, con la intención de tener una notoriedad como marca, Saptec Agro ha participado, por vez primera, en la última edición de Expolevante. Respecto a esta feria agrícola, Santarrufina ha asegurado que “la afluencia ha sido excepcional, se nota que es una feria pensada para el agricultor, se ve la presencia de los productores y de gente relacionada con el mundo agrícola, que es a quienes nos dirigimos”.

Saptec Agro conquistó a los visitantes de Expolevante con smoothies de frutas. Se trató de una metáfora de cómo la empresa está dispuesta a cuidar de los cultivos cuidando de las personas. Por ello, “los smoothies tenían como nombre nutritivo, vigorizante y bioestimulante”.

El cuidado del cultivo conlleva un aumento de la rentabilidad.

CALIDAD

# Symborg refuerza su marca con nuevos productos tras el éxito de MycoGrowth

La empresa se centra en ofrecer productos de muy alta gama y desarrollar novedades, siempre con una base microbiológica

■ Rafa Villegas

Con más de 20 distribuidores entre la provincia, la Costa Tropical granadina y la Costa del Sol, Symborg ofrece una serie de productos con base biotecnológica a los agricultores que propician un mejor desarrollo de la planta y una mayor productividad.

La empresa, que se fundó en Murcia en 2009, lleva ya tres años con presencia en Almería, donde se ha hecho muy popular su MycoGrowth, un fitofortificante biológico, a base de un hongo desarrollador de micorrizas. Este producto se asocia con la raíz de la planta y facilita un mejor desarrollo de la misma.

Symborg empezó en Almería con un trabajo muy de base, de campo. Lo primero que buscaron fue demostrar la validez de su producto. Así, durante los dos primeros años se hizo mucho trabajo de cara al agricultor, tratando de demostrar, en base al campo, la validez del producto. De este modo, han conseguido que la



■ De izquierda a derecha, Christopher Heiss, director de Marketing de Symborg, y Andrés Pérez, gerente en Andalucía Oriental.

marca se reconozca por sus productos de calidad.

Además, Andrés Pérez, gerente del Área de Andalucía Oriental de Symborg, ha explicado que, por otra parte, desarrollan otros productos, como MycoUp Attack, “una evolución del MycoGrowth, al que se le añade un componente que ayuda a que los suelos que tienen problemas de nematodos contrarresten su efecto y ayuda a enraizar”.

Lo cierto es que los nuevos productos han tenido una muy buena

acogida con rapidez. Y es que, como no podía ser de otra manera, ya cuentan con el sello de calidad que se ha ganado Symborg.

Pérez ha adelantado que Symborg está trabajando en el “desarrollo de nuevos productos, sobre todo de esta gama, microbiológicos”.

Symborg está fuertemente implantada, como ha explicado Christopher Heiss, director de Marketing de Symborg, “en Murcia, Almería y Extremadura, si

bien contamos también con un representante propio en Estados Unidos, en México y en Perú”.

Symborg trabaja, principalmente, con la agricultura intensiva. Todos sus productos son naturales, de origen biológico. Pérez ha resaltado que “nuestra idea es poder aportar algo a la agricultura intensiva para hacerla más sostenible. Es por ello que estamos en todas las zonas en la que se hace este tipo de agricultura, como Almería, el Levante, la zona de la fresa, además de ser

muy fuertes en tomate de industria y tabaco”. A partir de ahí, según ha avanzado Andrés Pérez, “hemos empezado a expandirnos por el mundo, siguiendo los mismos cultivos, principalmente en todo el continente americano, con productos también para la agricultura extensiva, para el cereal, que estamos desarrollando, sobre todo, en Estados Unidos”.

Symborg nació como una ‘Spin-off de la Universidad de Murcia (UM), con mucha base de innovación. El gerente del Área de Andalucía Oriental de Symborg ha explicado que se quieren centrar “en un abanico de productos de muy alta gama e ir desarrollando productos nuevos, siempre de base microbiológica”.

Para conseguir cumplir ese reto, Symborg cuenta con cinco personas trabajando en el Departamento de I+D+i, lo que, según ha explicado su director de Marketing, Christopher Heiss, “significa que, a día de hoy, en la empresa tenemos a más gente investigando que vendiendo los productos que fabricamos”.

Symborg participó en la última edición de la feria agrícola Expolevante con presencia en el espacio expositor de Megasa, uno de los principales distribuidores de sus productos en la provincia de Almería.

UNA RUINA

## El precio de la naranja cae en picado y no cubre los gastos de producción

■ R. V. A.

Los precios a los que están cotizando las naranjas en la provincia, entre 15 y 20 céntimos en el campo, no cubren, ni de lejos, los costes de producción de los agricultores.

El gerente de Agrolevante, Andrés Parra, ha lamentado la situación y ha asegurado que los precios “se han reducido un 50 por ciento”. Lo cierto es que la lluvia suele ha-

cer que la naranja esté menos tiempo en el árbol, pero la extrema sequía que vive todo el Levante peninsular puede haber influido en el precio.

Parra ha lamentado, además, “la reducción de la calidad que se ha producido este año debido a los fuertes vientos”, lo que ha hecho que se destine un mayor porcentaje que otros años a industria”.

En variedades de mandarinas nuevas la situación sí ha ido mejor, al

igual que con el limón verna. Cabe recordar que Agrolevante produce un 40 por ciento de naranjas, un 40 de mandarinas y un 20 de limones.

Agrolevante exporta el 90 por ciento de la mandarina, la mayor parte a Rusia, mientras que las exportaciones de naranja se reducen al 20 por ciento, “nuestra asignatura pendiente”, ha asegurado Parra. La mayor parte de la naranja que se exporta se envía a Italia y a Polonia, principalmente.



■ Plantación de naranjos en la provincia de Almería. /FHALMERIA

# Agenda

## EVENTOS

### FORO. Sepor 2014, la Feria Ganadera, Industrial y Agroalimentaria de Lorca

■ CIA

La edición número 47 de la Feria Ganadera, Industrial y Agroalimentaria / Semana Nacional del Ganado Porcino tendrá lugar entre los días 15 y 18 de septiembre en la localidad murciana de Lorca. Sepor es una manera eficiente de dar a conocer la imagen, la marca y los servicios de las empresas públicas y privadas, llegando a una parte muy importante de la cuota de mercado. Además, se ha convertido en un foro de expertos y profesionales, a través de sus jornadas y del Symposium Internacional.

### IFAPA. Jornada técnica sobre identificación y control de plagas y nuevos patógenos en hortícolas

■ CIA

El Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera (IFAPA) celebra el día 4 de junio, en su centro de La Mojonera, una jornada técnica sobre identificación y control de plagas y nuevos patógenos en cultivos hortícolas. En la jornada, técnicos del IFAPA informarán acerca de las plagas y enfermedades que preocupan al sector hortofrutícola y de cómo actuar para dar la mejor respuesta en cada caso.



### FORO. AECOC reunirá en Madrid a 200 expertos de administraciones, bancos de alimentos y empresas

■ CIA

AECOC, la Asociación de Empresas del Gran Consumo, celebrará el próximo 4 de junio, en Madrid, el II Punto de Encuentro contra el Desperdicio Alimentario, una cita especialmente diseñada para que empresas, administraciones públicas y bancos de alimentos articulen proyectos de colaboración destinados a reducir el desperdicio de alimentos que se produce en nuestro país. El encuentro se celebrará en la Escuela de Ingenieros Industriales de la Universidad Politécnica de Madrid.

## EN LÉRIDA

### El sector de la maquinaria agrícola se cita en Feria Agraria San Miguel

■ CIA

Del 25 al 28 de septiembre se celebra, en Lérida, una nueva edición de Feria Agraria San Miguel, la cita casi inexcusable para todas las empresas y profesionales relacionados con el sector de la maquinaria agrícola, tanto por las novedades que en ella se podrán descubrir, como por los contactos que se podrán establecer. En este evento se podrán encontrar sectores como el de maquinaria agrícola, donde se tratarán temas relacionados con equipos de siembra y plantación, equipos para la manipulación y el traslado de productos agrícolas o equipos para trabajar en suelo, etc. Igualmente, se podrán conocer las novedades acerca de los equipos y servicios para la agricultura, como abonos, productos químicos y naturales, equipos para riego, gestión de residuos o revistas técnicas y editoriales. Finalmente, la ganadería será otro de los pilares del evento, donde se podrá conocer todo lo relacionado con equipos para granjas, equipos de limpieza y desinfección ganadera o gestión y tratamiento de residuos ganaderos.

## DEL 11 AL 13 DE JUNIO

### Envifood, punto de encuentro entre el sector de la alimentación y el medio ambiente con espacios de debate

El encuentro será en Feria de Madrid y está organizado por la Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas e IFEMA

■ CIA

La Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas (FIAB) e IFEMA, la Institución Ferial de Madrid, organizan conjuntamente el Envifood Meeting Point, primer punto de encuentro para compañías de soluciones ambientales y el sector de la alimentación y bebidas. Esta actividad se celebrará del 11 al 13 de junio en Feria de Madrid, con el objetivo de poner en contacto, de forma directa y sin intermediarios, a empresas del sector medioambiental y a compañías del sector agroalimentario, creando un foro de debate de referencia de sostenibilidad medioambiental en la industria alimentaria. Envifood Meeting Point reunirá en un solo espacio a profesionales del medioambiente y empresas del sector de la alimentación y bebidas permitiendo que los proveedores de



■ Cartel del meeting point de este año. /FHALMERIA

soluciones medioambientales puedan ofrecer distintas propuestas medioambientales para mejorar la eficiencia y la sostenibilidad medioambiental de las empresas del sector de la alimentación.

Con el objetivo de dinamizar las actividades de networking, el Envifood Meeting Point acogerá la celebración de un Congreso sobre Sostenibilidad Medioambiental del Sector Agroalimentario, organizado por FIAB, en el que se tratarán los principales temas estratégicos

sobre sostenibilidad medioambiental que afectan al sector agroalimentario.

Envifood se celebrará en el marco del FSMS, Foro de Soluciones Medioambientales Sostenibles que, centrándose en propuestas de ecoeficiencia y sostenibilidad medioambiental, acogerá varios salones especializados en diversas soluciones medioambientales: TEC-MA, SRR y Es-clean, favoreciendo sinergias profesionales entre los participantes en el mismo.

## EN MURCIA

### Jornada sobre fruta transformada con nuevos métodos de procesado

■ CIA

El próximo 18 de junio, en la sala de Grados de la Facultad de Veterinaria de la Universidad de Murcia, se celebrará la jornada de difusión de resultados del proyecto 'Calidad y estabilidad de productos elaborados a base de fruta mínimamente transformada mediante nuevos métodos de procesado', proyecto INIA (RTA2011-00038-C02-01 y 02).

La jornada está organizada por el Departamento de Tecnología de los Alimentos, Nutrición y Bromatología de la Universidad de Murcia y por el programa de Tecnología Alimentaria del IRTA. Se presentarán los productos desarrollados a base de fruta mediante la aplicación de la alta presión hidrostática y del secado por QDS (Quick Dry Slice). Por otro lado, desde la organización han dado a conocer que la inscripción es gratuita y obligatoria, por lo que debe hacerse antes del día 12 de junio al e-mail: jmros@um.es o bien al correo electrónico dolors.guardia@irta.cat.



Líderes  
en el negocio  
agroalimentario

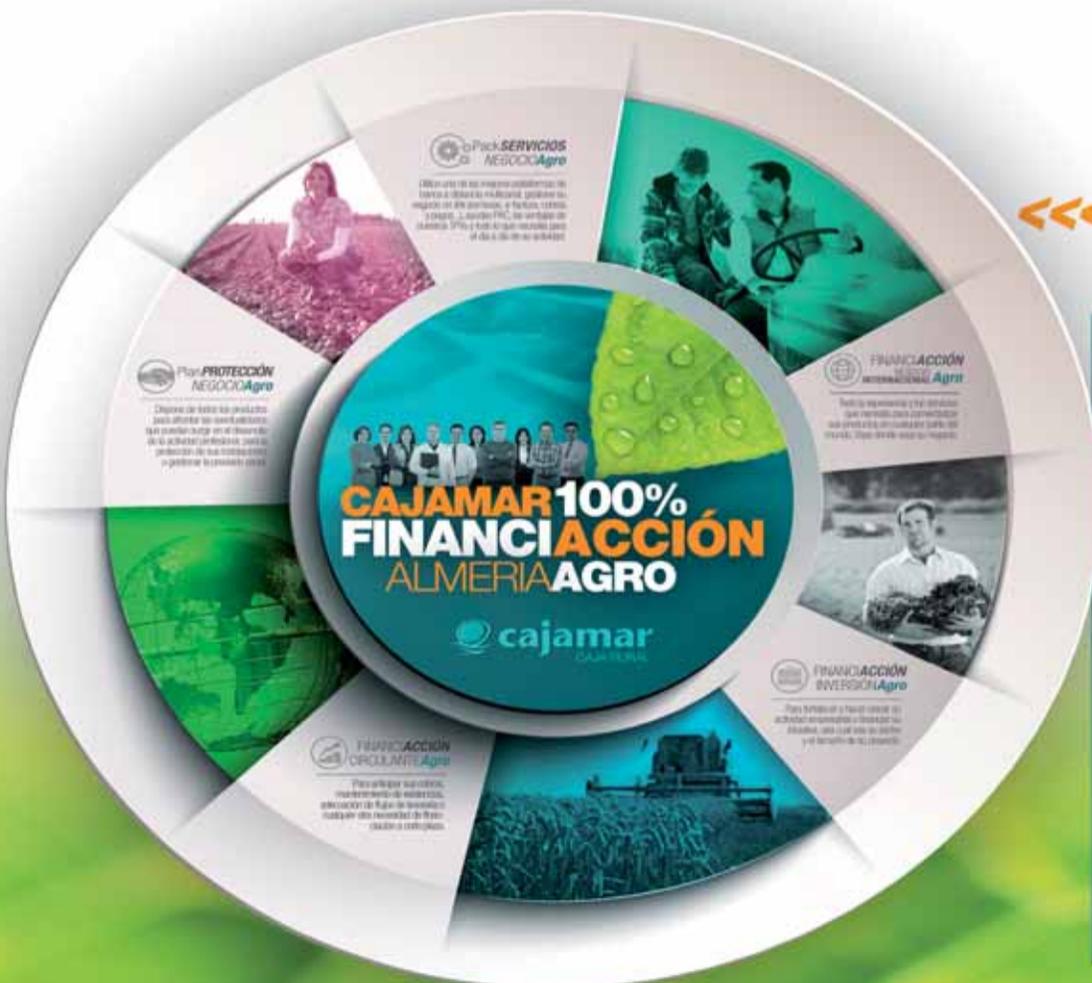
# Estar en el día a día... ¿o llegar de año en año?

Nosotros, estamos siempre a tu lado. Día a día... Año a año.  
En los buenos momentos. Y en los malos.

Ya son 50 años financiando nuestra agricultura. Desde nuestro origen, este es nuestro campo. Somos nosotros mismos. Juntos, hemos sentado las bases y la estructura de la agricultura almeriense devolviendo a nuestra tierra investigación, conocimiento, tecnología y financiación.

**Campaña a campaña. Y como es lógico, este año, como siempre, también. Ya tenemos preparada la financiación que necesitas. Cuentas con nosotros.**

Y todo ello, con un firme compromiso: **el apoyo a nuestra agricultura y al desarrollo de Almería.**



Solicita ahora en tu oficina  
**FINANCIACIÓN**  
**CAMPAÑA ALMERÍA 2014**

The block contains the main branding for the campaign. At the top is the text "Solicita ahora en tu oficina FINANCIACIÓN CAMPAÑA ALMERÍA 2014". Below this is the large "cajamar" logo in orange and white, with "CAJA RURAL" underneath. At the bottom right, there is a smaller logo for "CAJAMAR ADN Agro" featuring a stylized map of Almería and agricultural elements.

# Producción



# Souleria RZ Acorde RZ

Sharing a healthy future

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

