



## La almeriense Carmen Ortiz, consejera de Agricultura

Con anterioridad desempeñaba el cargo de presidenta del Instituto de Formación Agraria y Pesquera de la Junta de Andalucía (IFAPA) Pág. 3



La consejera de Agricultura, natural de Fiñana, sustituye a Elena Vóboras, que pasó por el cargo sin pena ni gloria.

www.precioshorticolas.com

RECIBE EN TU IPHONE O ANDROID  
ALERTAS CON LOS PRECIOS DE LAS  
PRINCIPALES SUBASTAS HORTÍCOLAS

### ACTUALIDAD

Vicasol, Premio  
Economía 2014 P. 5

### ACTUALIDAD

Agrupaejido prevé  
vender 6 millones  
de Sandistar P. 6

### FERIA INTERNACIONAL

Fruit Logistica se  
presenta como la gran  
impulsora de la  
innovación agrícola  
Página 12

### EXPO MILANO

Agrobío, premiada por el  
Ministerio de Agricultura  
por su iniciativa sobre  
control biológico y  
polinización natural P. 42

### ASOCIACIONES

COEXPHAL aprueba  
su integración  
con la asociación  
de alhondiguistas  
ECOHAL P. 11

### Especial financiación para el campo

Cajamar y Unicaja aportan en exclusiva el dinero para la nueva cosecha P. 13 a 18

ESPECIAL  
Pepino temprano  
P. 19 a 36

ESPECIAL  
Lucha Integrada  
P. 37 a 44

ESPECIAL  
Semilleros  
P. 53 a 72

Especial **Así fue Infoagro Exhibition...** P. 45 a 52

- 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 - Mòv. +34 636 037 723



# Opinión

## A Almería por Sevilla y no por Murcia

Susana Díaz no ha tardado en reaccionar. La idea de una Almería más murciana que andaluza no le ha gustado nada después de que los empresarios almerienses se quejaron cuando formó un ejecutivo sin un solo consejero de Almería. Luego intentó arreglarlo con las campanadas de Navidad desde Almería, para qué recordar, todo el mundo sabe lo que pasó, más que campanadas fueron doce campanazos que resonaron muchos días después.

Ahora la presidenta ha tenido la oportunidad de demostrar la capacidad de reacción ante las quejas de colectivos tan importantes como el de los empresarios almerienses o el sector agrario provincial. La designación de María del Carmen Ortiz fue un nombramiento casi anunciado con antelación, otro ejecutivo sin consejeros almerienses hubiera sido inimaginable y hubiera generado un tsunami de protestas que hubieran reavivado el sentimiento murciano entre los más radicales.

Ahora viene lo peor que es dar a cada uno lo que se merece. La agricultura de Almería ha aportado al producto interior bruto andaluz cantidades con cifras mareantes y, sin lugar a ninguna duda, el protagonismo de la economía de esta provincia en el contexto andaluz es muy determinante. Esta agricultura, además, está en pleno desarrollo en I+D+I y necesita apoyo económico

■ José Antonio  
GUTIÉRREZ ESCOBAR



*La agricultura de Almería ha aportado al producto interior bruto andaluz cantidades con cifras mareantes y, sin lugar a ninguna duda, el protagonismo de la economía de esta provincia en el contexto andaluz es muy determinante. Esta agricultura, además, está en pleno desarrollo en I+D+I y necesita apoyo económico en forma de ayudas y subvenciones.*

en forma de ayudas y subvenciones. La labor de la Consejería es muy determinante para sectores tan dinámicos como el de Almería.

¿Sabrá la consejera dar equilibrio a las necesidades de este sector, a la vez que tener en cuenta que es de Almería? Espero que demuestre saber hacer por el bien de esta agricultura que, insisto, no es comparable a otras que hay en la comunidad autónoma.

Para algunos, este gesto de la presidenta no es suficiente para restañar viejas heridas. Estos mismos echan de menos la época dorada de Martín Soler al frente de esta consejería. Aquellos fueron tiempos de

vino y rosas que se quieren rememorar lo antes posible.

De cualquier forma y dejando a un lado todos estos detalles, Almería tiene una gran oportunidad para mostrar a Susana Díaz su agricultura, el potencial económico de un sector que necesita ser cuidado desde la Administración y que va a evolucionar mucho en los próximos años.

La recuperación económica en el contexto general va a dar nuevas oportunidades de desarrollo a todo el sector agrario provincial y de una forma muy especial a los subsectores como el de la industria auxiliar. Si la nueva consejera sabe interpretar bien su papel los empresarios en

general y los agricultores en particular tendrán mucho que agradecer a la presidenta, si no ocurre así, esta designación será un pretexto más para seguir escuchando a los más radicales sus reivindicaciones en un contexto próximo a la vecina Murcia. Utópico o no, dice mucho del rayado sentimiento andaluz una parte de los almerienses.

La orden de la presidenta de dar más protagonismo a Almería se va cumpliendo poco a poco y los ciudadanos lo están notando. A poco que observen Canal Sur, se darán cuenta de que hay un cambio significativo, sin ir más lejos, esta misma semana escuché la emisión de Canal Fiesta Radio desde Almería, hasta ahora se emitía desde Málaga. Lo mismo es pura coincidencia, pero a mí me parece que no.

La presidenta sabe muy bien interpretar la sensibilidad de las personas y eso le ha llevado a lo más alto. A ver si esa sensibilidad conquista a los almerienses, muy lejos hasta ahora.



fhalmería

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

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

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

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

**SOL Y ARENA DE SUS COMUNEROS**

AVANZANDO CON EFICIENCIA EN LA GESTIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL AGUA

www.regantessolyarena.com

**Sol y Arena**  
Comunidad Comarcal de Regantes

# Actualidad

NUEVO GOBIERNO ANDALUZ

## El nombramiento de una consejera de Agricultura almeriense ilusiona al sector

La designación de Mari Carmen Ortiz, expresidenta del IFAPA, ha sido muy bien recibida por parte del sector y los partidos políticos

■ Rafa Villegas

Tras años sin que Almería contara con ningún consejero en la Junta de Andalucía, Susana Díaz afronta su nuevo mandato al frente de la Institución autonómica confiando a la almeriense Mari Carmen Ortiz, expresidenta del Instituto de Formación Agraria y Pesquera de la Junta de Andalucía (IFAPA), la Consejería de Agricultura.

Se trata, sin duda, de una noticia muy esperanzadora para el sector agrario almeriense, ya que, cuanto menos, Ortiz conoce a la perfección el sector que sustenta la economía provincial, así como



■ Elena Vitoras entregando la cartera de Agricultura a Mari Carmen Ortiz. /FHALMERÍA

sus necesidades más acuciantes, otra cosa es que la dejen hacer.

COAG-Almería no ha dudado en felicitar públicamente a Ortiz por su nombramiento y se congratula de que “viene a dar respuesta a las reiteradas reivindicaciones de esta organización agraria”.

El secretario provincial de COAG-Almería, Andrés Góngora, ha asegurado que “es una noticia positiva y esperanzadora para el sector agrario de la provincia de Almería. Esperamos poder sentarnos a trabajar codo a codo con la nueva consejera con el objetivo, entre otros, de que el modelo agrícola y ganadero profesional no quede fuera de las políticas desarrolladas por el Gobierno andaluz”. Góngora ha resaltado que “hay muchas cosas que mejorar y errores del pasado que subsanar de los anteriores consejeros. Es fundamental que el equipo del

que se rodee la nueva consejera, desde la Viceconsejería hasta los directores generales, sean personas cualificadas y conocedoras del sector”. Además, Góngora ha destacado que “es muy importante para la provincia que Mari Carmen Ortiz fortalezca las delegaciones territoriales de Agricultura”.

También ha opinado sobre el nombramiento el alcalde de El Ejido, Francisco Góngora. En concreto, el regidor ha asegurado que “para la provincia es importante tener a una persona cercana, de nuestra tierra, por lo que a la vez que felicito a la nueva consejera espero, también, que esto sea positivo para nuestra agricultura y que se vea reflejado en la atención que a partir de ahora reciban agricultores, empresarios e industria auxiliar, teniendo en cuenta que se trata de un sector que es el principal motor económico de nuestra provincia y, también, uno de los sistemas de cultivo más vanguardistas y pioneros de toda la Comunidad Autónoma”.

Góngora ha ofrecido toda la colaboración del Consistorio ejidense a Ortiz en algunos asuntos.

### ¿Quieres reciclar tus plásticos de invernadero?

Llámanos y te ayudamos

# 606 168 397

CICLOAGRO, el único AUTORIZADO por la JUNTA de ANDALUCÍA para reciclar tus plásticos



DE ACUAMED

## La Comunidad de Regantes Sol y Arena convocará elecciones tras la finalización y entrega de las obras

Un grupo de comuneros ha llevado a cabo una serie de concentraciones para exigir la convocatoria de votaciones inmediatamente

■ Rafa Villegas

La directiva de la Comunidad de Regantes Sol y Arena ha justificado el retraso de la convocatoria de elecciones por que tienen la intención de finalizar y entregar antes las obras que están realizando con ACUAMED. Las obras comenzaron hace dos años y consisten en la construcción de cinco nuevos embalses, con una capacidad de 400.000 metros cúbicos, lo que elevará, sumando los embalses actuales, la capacidad total a 550.000 metros cúbicos.

Estas obras van a permitir dividir la Comunidad en tres grandes zonas de riego, cada una de ellas dominada por un grupo de embalses que garantizará una calidad de agua constante durante todo el año y una presión mínima a pie de finca de cada regante. Desde la directiva han asegurado que el llenado de los embalses tendrá lugar en las próximas semanas, una vez que concluya el plan de emergencia que, debido a las Elecciones Municipales y a depender de los ayuntamientos



■ Uno de los embalses cuando estaba aún en construcción. /Rafa Villegas

afectados, se ha retrasado. La Comisión de seguimiento de las Obras de ACUAMED se ha reunido para concretar los aspectos relacionados con el Plan de funcionamiento operativo de las obras y la entrega provisional de las mismas a la Junta Central de Usuarios del Acuífero del Poniente para su integración definitiva en el sistema de riego de Sol y Arena.

La directiva asegura que, “con la incorporación de las nuevas infraestructuras de ACUAMED, y

las que seguirá implementando Sol y Arena, van a permitir que la gestión y el servicio que prestamos a nuestros regantes mejore considerablemente”.

El retraso que se está registrando en la convocatoria de elecciones en el seno de la Comunidad de Regantes Sol y Arena no ha gustado a Comuneros de Sol y Arena, este grupo exige que se celebren ya y, además, critican la, a su juicio, “nefasta gestión de Juan Romero al frente de la Comunidad”.

20 AÑOS DE LITIGIO

## La Audiencia Provincial reconoce la propiedad de sus pozos a Tierras de Almería

■ R. V. A.

La Audiencia Provincial de Almería ha puesto fin a 20 años de litigios judiciales reconociendo a Tierras de Almería la propiedad de sus pozos y sondeos que adquirió a la mercantil Quash (Banesto) en 1995 como patrimonio inicial para proceder a su constitución.

Con el Auto dictado por la Audiencia Provincial de Almería, con fecha de 5 de junio, se pone fin a dos décadas de litigios. Y es que, desde el momento en que el contrato de compraventa se suscribió entre Quash y los regantes, la mercantil Malce SL aseguró tener la propiedad legítima de los pozos.

El pronunciamiento de la Audiencia Provincial, en este caso, viene a ratificar la sentencia dictada el 23 de septiembre de 2011 por el Juzgado de Instrucción número 2 de El Ejido, que ya daba la razón a los regantes de Tierras de Almería reconociendo que eran los legítimos propietarios “de todos los pozos, maquinaria accesorio, red de distribución primaria, instalaciones eléctricas y cuantos elementos son necesarios para la actividad agrícola”. Dicha sentencia de los juzgados ejidenses fue recurrida por la mercantil Malce

SL, por lo que el Auto de la Audiencia Provincial es la respuesta inapelable a aquel recurso.

Durante dos largas décadas, los regantes de Tierras de Almería han defendido sus derechos para no perder la propiedad de los pozos, con los que actualmente se riegan 2.300 hectáreas pertenecientes a 800 agricultores que, a su vez, generan más de 5.000 empleos directos. “Hoy es un gran día para todos los regantes de Almería, porque esta sentencia no sólo nos da la razón, sino que reconoce el derecho de los regantes y agricultores a gestionar por ellos mismos los recursos que necesitan”, explica el presidente de Tierras de Almería, José Antonio Fernández, quien recuerda que “el origen de nuestra comunidad de regantes fue la unión de un grupo de agricultores para gestionar por nosotros mismos el agua, lejos del modelo empresarial y especulativo que otros nos quisieron imponer”.

Con esta sentencia definitiva de la Audiencia Provincial acaban, por lo tanto, dos décadas de larga y, no menos importante, costosa batalla judicial que ha enfrentado a los regantes de Tierras de Almería, que reclamaban la titularidad de sus pozos, con la mercantil Malce SL.

TRAS LA ÚLTIMA REUNIÓN

## HORTYFRUTA se da hasta finales de julio para recabar más apoyos para su proyecto nacional

■ I. F. G.

La Interprofesional de Frutas y Hortalizas de Andalucía (HORTYFRUTA) sigue dando pasos para convertirse en una organización a nivel nacional que represente a todo el sector. El último tuvo lugar a mediados de junio, cuando se celebró una reunión en el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente a la

que asistieron, además de HORTYFRUTA y la Federación de Cooperativas Murcianas (FECOAM), primera en unirse a este proyecto, representantes de ASAJA, COAG y UPA, además de las Cooperativas Agro-Alimentarias y FEPEX.

Según explicó a fhalmería Francisco Góngora, presidente de HORTYFRUTA, pese a lo “tenso” de la reunión en un primer momento, posteriormente, todas las



■ Francisco Góngora. /FHALMERÍA

partes quedaron emplazadas a estudiar toda la información que se les había facilitado, llevarla a sus consejos y, una vez valorada y decidida su postura, transmitirla para, como mucho, el próximo 31 de julio. Será entonces, a priori, cuando se sepa quiénes darán el paso de formar parte de este proyecto.

De momento, desde HORTYFRUTA ya han trasladado al Ministerio el borrador del acta de

constitución de la nueva asociación y de los que podrían ser sus estatutos y “ya han recibido el visto bueno”. Sólo en el caso de los estatutos, “si se incorpora alguna organización más y quiere incluir algún punto, se estudiará”.

Ya en mayo, Francisco Góngora confirmó que se estaba trabajando para la creación de esta organización a nivel nacional y, de hecho, afirmó que el proyecto se encontraba en “un punto de no retorno”. De hecho, y según volvió a afirmar, la nueva HORTYFRUTA será realidad en “apenas unos meses”, una vez se defina quiénes la compondrán y, finalmente, se registren sus estatutos.

CALIDAD Y SERVICIO AL AGRICULTOR

## C. Navalón ofrece la gama más amplia de medidas en pinzas para el entutorado de pimiento

Están fabricadas en alambre galvanizado, para evitar su corrosión, y las hay en alambre duro y blando, según demande el agricultor

■ Isabel Fernández

C. Navalón, empresa especializada en la fabricación de todo tipo de tutores, cuenta, de hecho, con la más amplia gama de medidas de pinzas para el entutorado de pimiento. Así lo afirmó su gerente, José Vidal, que explicó que “disponemos de las siguientes medidas de clips: 5, 6.5, 8, 12.5, 15 y 19 centímetros”. A esta amplia gama de medidas, añade su fabricación en “alambre duro y blando”, de modo que “nos ajustamos a las demandas de los distintos agricultores”. El alambre galvanizado supone, además, una garantía para el productor, ya que “evitamos la corrosión de la pinza”.

Para C. Navalón, el de Almería es, cómo no, un mercado más que importante y, precisamente por ello, en esta campaña, han



■ La exclusiva riñonera.



■ Pinza para el entutorado de pimiento.

querido premiar la fidelidad de sus clientes. “Por cada cinco cajas, que pueden ser de diferentes medidas, vamos a regalar a nuestros clientes una riñonera que hemos registrado y patentado y con la que creemos que podemos facilitarles el trabajo de entutorado”, explicó Vidal, quien añadió que éste es “un regalo exclusivo, que los agricultores no podrán encontrar en el mercado”. La empresa premiará a sus clien-

tes con estas riñoneras hasta agotar existencias.

Por otro lado, José Vidal recordó que, en C. Navalón, también fabrican las perchas para el descuelgue del tomate. Tanto en el caso de uno como de otro producto, “siempre tenemos disponibilidad suficiente para poder atender las demandas de nuestros clientes justo cuando lo necesitan”, concluyó el gerente de C. Navalón.

CONCEDIDO POR EL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE ALMERÍA

## Vicasol, ‘Premio Economía’ de 2014 por su “constante capacidad inversora”



■ El presidente de Vicasol junto a la ministra de Agricultura, Isabel Gª Tejerina. /FHALMERÍA

■ I. F. G.

Vicasol recibió a finales del pasado mes de mayo el ‘Premio Economía’, que otorga el Colegio de Economistas de Almería y que, en su edición de 2014, ha querido reconocer la trayectoria sólida de la cooperativa vicaria, además de su contribución a la generación de empleo y “una constante capacidad inversora para modernizar sus instalaciones y diversificar su oferta”, según afirmó durante la entrega del galardón la decana del Colegio, Ana Moreno.

Por su parte, la ministra de Agricultura, Isabel García Teje-

rina, también presente en el acto, se refirió a Vicasol como “un ejemplo de cómo la unión hace la fuerza”, lo que le ha valido, además, para recibir “el reconocimiento diario de los mercados mundiales, donde exporta el 80% de su producción”.

Por último, el presidente de la cooperativa, Juan Antonio González, afirmó sentirse “orgulloso” de un premio que supone “una recompensa al esfuerzo que venimos realizando de manera constante”.

Vicasol cuenta en la actualidad con 730 socios y comercializa más de 200.000 toneladas, generando una media de 1.500 empleos.



**C. Navalón, S.L**  
Mecanizados en alambre

**DISPONEMOS DE LA GAMA MÁS AMPLIA DEL MERCADO EN PINZAS DE PIMIENTO**

Búscalas en tu almacén más próximo

Medidas de los clips:  
5 cm, 6.5 cm, 8 cm, 12.5 cm, 15 cm y 19 cm

Tel: 965 474 668

**LLÉVATE ESTA BOLSA RIÑONERA POR LA COMPRA DE 5 CAJAS PUEDES COMBINARLAS COMO QUIERAS**



**Innovando por ti y para ti**

[josevidal@cnavalon.com](mailto:josevidal@cnavalon.com)

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

## ENTREVISTA

TERESA MARTÍNEZ ■■■ PRESIDENTA DE CICLOAGRO, SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN DE RESIDUOS PLÁSTICOS

## “El reciclado de los plásticos debiera ser un requisito en certificaciones de calidad”

Martínez se refiere, en concreto, a los plásticos de invernadero y, respecto a las certificaciones, pone como ejemplo la de Global Gap

■ CIA

Los agricultores almerienses están obligados a reciclar los residuos plásticos de sus invernaderos a través de un Sistema Integrado de Gestión como Cicloagro, único autorizado por la Junta de Andalucía. En esta entrevista, Teresa Martínez, presidenta de Cicloagro, explica su funcionamiento y la situación del reciclado de estos plásticos.

**Pregunta.- ¿Cómo surge Cicloagro y qué tipo de gestión es la que realiza con los plásticos agrícolas?**

**Respuesta.-** Cicloagro nace de la voluntad de los fabricantes de plásticos de ofrecer a los agricultores un servicio que les garantice el reciclado de los plásticos que utilizan en sus invernaderos. En Cicloagro gestionamos todos los plásticos del invernadero, no solo la cubierta, sino también los filmes plásticos de



■ Teresa Rodríguez, presidenta de Cicloagro. /FHALMERIA

acolchamientos, tubos, ramales de riego, mallas y manta térmica.

**P.- ¿Qué tipo de ayuda presta al agricultor? ¿Se realiza una re-**

**cogida gratuita o hay que pagar los servicios de recogida?**

**R.-** Cicloagro pone a disposición del agricultor dos opciones: recogida en la propia finca, si el volumen es significativo, o bien les habilita unos puntos de depósito para que puedan llevar cantidades menores. En ambos casos, les pedimos que separen los plásticos por tipologías para facilitar su reciclado posterior. Si lo hacen correctamente, el servicio es gratuito.

**P.- ¿Conoce el agricultor sus obligaciones en el reciclado de plásticos de invernadero? ¿Las está cumpliendo?**

**R.-** Los agricultores están obligados por ley a gestionar correctamente sus residuos de plásticos mediante la entrega a un Sistema Integrado de Gestión (SIG) autorizado por la Junta de Andalucía. Precisamente, el único SIG autorizado por la Junta es Cicloagro. Hay mucho desconocimiento sobre ello. No vale con entregarlo a cualquier gestor. Cada vez son más los agricultores que deciden adherirse al modelo Cicloagro porque solo nosotros, Cicloagro, garantizamos un servicio de retirada

y reciclado oficial, para todos los plásticos, para siempre y con gestores acreditados.

**P.- La limpieza del campo y la correcta gestión de los residuos de la agricultura es fundamental para el futuro del sector. ¿Cómo está la situación en este momento en Andalucía a nivel del reciclado de plásticos de invernadero?**

**R.-** El Informe Cicloagro correspondiente al año 2014 indica que se reciclaron en Almería 20.148 toneladas de plásticos agrícolas, que supone un 54% del total. Ahora bien, queda mucho por hacer y todavía se ven plásticos tirados en las cunetas de los caminos que debieran haberse depositado en los puntos de acopio.

**P.- Por último, ¿Cree que el reciclado de los plásticos de invernaderos debería estar incluido en los protocolos de certificaciones de calidad como Global Gap, etc.?**

**R.-** Por supuesto. El reciclado de los plásticos de invernadero debería considerarse como un elemento más de los requisitos a cumplir en unas buenas prácticas ambientales de calidad por parte de los agricultores. Todo lo que añade valor añadido a un certificado de calidad es bueno para el sector y, particularmente, para aquellos agricultores que quieren prestigiarse y distinguirse de sus competidores. Para más información, pueden llamar al 606168397.

### MÁS PRODUCCIÓN Y APERTURA DE NUEVOS MERCADOS

## Agrupaejido prevé comercializar seis millones de kilos de Sandistar

■ R. V. A.

Agrupaejido afronta su tercera campaña con su sandía Sandistar, un producto de excelente sabor y la más elevada calidad, aumentando su producción y abriéndose a nuevos mercados de destino. En concreto, su responsable de Comunicación y Márketing, David Baños, ha asegurado que prevén acabar la campaña con seis millones de kilos de Sandistar.

Además del aumento de producción, cabe destacar que si bien los dos primeros años de vida de Sandistar se han dedicado a su posicionamiento en el mercado, en el

tercero, el actual, Agrupaejido apuesta por un lanzamiento comercial y por la apertura de nuevos mercados, con especial hincapié en el francés y en tiendas gourmet.

Una novedad importante a destacar con respecto a la campaña pasada con este producto en concreto es, sin duda, la ampliación de su calendario productivo. Y es que, como afirmó Baños en la presentación oficial, que tuvo lugar en el Hotel Catedral de la capital almeriense, en el presente ejercicio se está produciendo Sandistar desde finales de abril y se concluirá a finales de septiembre.

En la presentación también estuvieron presentes Rafael Granero, del Departamento Técnico de Agrupaejido, y Tony García, chef del Hotel Catedral. Granero destacó que “Sandistar es una sandía de un color rojo intenso en su interior, sin semillas, que recuerda al sabor de las sandías de nuestra niñez”. García, por su parte, presentó una serie de elaboraciones culinarias con la sandía Sandistar como base. Entre todos los platos, el que más triunfó, sin duda, entre los redactores y gráficos de los medios de comunicación presentes en la presentación, fue la mousse de Sandistar.



■ Posando con algunas de las creaciones a base de sandía Sandistar.

AYOPO AL SECTOR

# Idai Nature llega a Almería de la mano de Ecodisagri con sus innovadoras Soluciones Naturales

Los productos de la empresa están elaborados a base de extractos vegetales y minerales, siendo así sostenibles con el entorno

■ CIA

Los agricultores de Almería pueden utilizar las innovadoras soluciones naturales de Idai Nature a través de su distribuidor Ecodisagri, ubicado en C/V, 30 del Polígono Industrial La Redonda, en Santa María del Águila (El Ejido).

Idai Nature elabora sus productos a través de extractos vegetales y minerales. Generan así insumos completamente naturales que permiten a los agricultores obtener cosechas sanas, inocuas, sostenibles con el me-



■ Idai Nature estuvo presente en Infoagro de la mano de Ecodisagri, su distribuidor en Almería. /FHALMERÍA

dio ambiente y con una alta rentabilidad.

Sus productos naturales dotan a sus productos de una alta eficacia que combina perfectamente con el respeto y el cuidado del medio ambiente.

Recientemente estuvieron presentes junto a Ecodisagri en la Feria Infoagro. Aprovecharon la ocasión para dar a conocer sus nuevos productos a través de su distribuidor en Almería.

Idai Nature es la empresa más premiada del sector agrícola en España y dispone de distribuidores internacionales y de agentes comerciales extranjeros. Además, donde las condiciones del mercado así lo han exigido, ha implantado filiales productivas, es el caso de América, Argelia y Turquía. Actualmente, exporta a más de 24 países.

**ECODISAGRI**  
Distribución de productos agroecológicos

**DISTRIBUIDOR OFICIAL** de los productos de Idai Nature en Almería



Soluciones Naturales únicas para el cultivo de frutas y hortalizas  
**SIN RESIDUOS QUÍMICOS**

info@idainature.com www.idainature.com Telf: +34 961 661 414

## TECNOLOGÍA



■ La primera tecnología que se introduce en el sistema productivo de Almería es el riego. /FHALMERÍA

## Himarcán lidera la 3ª revolución tecnológica en la agricultura de clima mediterráneo desarrollando el ordenador de máximo control, máximo ahorro y futuro sostenible

*Himarcán lleva 30 años trabajando y enseñando a utilizar sensores y medir toda clase de parámetros (temperatura, humedad...)*



■ José Manuel Pérez

Con más de 30 años introduciendo e innovando en la tecnología del riego y clima, Himarcán ha dado el salto que el sector necesitaba introduciendo el mayor control de los parámetros de la planta, tanto del entorno aéreo (clima), como del suelo (ecografía del suelo).

La primera tecnología que se introduce en el sistema productivo de Almería es el riego. Con la aparición de los cultivos hidropónicos, hace unos 25 años, se introdujo la electricidad y la electrónica apareciendo las primeras máquinas y ordenadores de riego.



■ Cabezal de alto rendimiento. /FHALMERÍA

Esto produjo que se perdiera el miedo a la automatización y se familiarizase con ella. Hubo un gran avance pero hay que reconocer que los sistemas de riego se han estancado e incluso en los últimos 5 años han bajado en calidad técnica y en desarrollo tecnológico.

Después de este periodo tan largo, se ha visto que no se está aprovechando la tecnología instalada ni en un 50%.

Himarcán lleva 30 años trabajando y enseñando a utilizar sensores y medir toda clase de parámetros (temperatura, humedad, radiación, DPV, pH, conductividad, tensión del suelo (cb), CO<sub>2</sub>, etc...). La gran mayoría de ellos de una forma manual e independiente. Ha llegado el momento de la información continua y la lectura y actuación interrelacionada y esto solo lo puede ejecutar un Ordenador con un

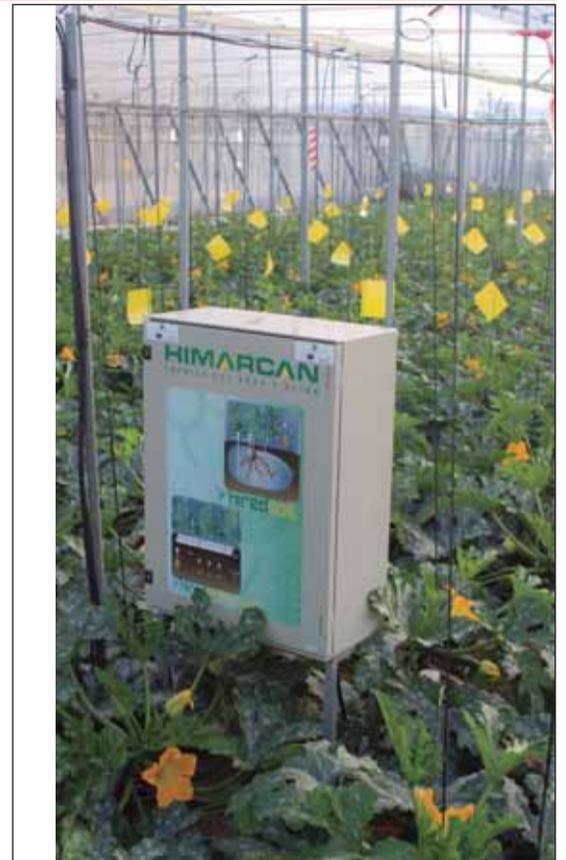
TECNOLOGÍA



■ El control total del entorno de la planta. /FHALMERÍA



■ Extractor múltiple de cristal Himarcán. /FHALMERÍA



■ Investigación de gestión de riego IFAPA. /FHALMERÍA

potente programa tanto de recogida de datos como de ejecución.

**ENCUESTA**

Una encuesta hecha entre agricultores nos pone en alerta que es el momento de controlar mejor ante las afirmaciones que nos transmitieron:

- No se ha aprendido a regar mejor a pesar de la tecnología.
- Hay muy pocos controles de la humedad del suelo.
- Cree que se gasta mucho abono y productos por el riego.
- No tiene ningún control sobre el agua utilizada.
- No sabe si desperdicia agua y contamina el suelo.
- El sistema de riego tiene carencias de uniformidad y control.

La tecnología manual se convierte en digital

Después de muchos años controlando la humedad del suelo y la

concentración de abonos con tensiómetros y las sondas de extracción con el Extractor Múltiple de Cristal, ha llegado el momento de medir para controlar. Lo que se ha logrado es llevar a la pantalla del ordenador lo que hemos hecho hace 25 años y actuar conforme los criterios sensatos de buen agricultor o técnico.

**¿ALGUIEN SABE LO QUE PASA EN EL SUELO?**

Hemos logrado con los sensores más fiables del mercado tener una ecografía de la parte oculta de la planta (raíz y suelo) pudiendo visualizar las necesidades y la evolución de humedad, temperatura, conductividad y nutrientes, estableciendo consignas de trabajo para cubrirle a la planta las necesidades más estables en agua y abonos en cada proceso de desarrollo. La rentabilidad va unida al

consumo y control del gasto Este año es el Año Internacional de los Suelos. Suelo solo hay uno y no podemos destruirlo a base de un abuso de fertilizantes y productos excesivos. IrribLue es una máquina que contribuye al control de los abonos, del agua y hace “sostenible” esta agricultura en el futuro.

El control con esta información es total, evitando la contaminación por nitratos y despilfarro de agua, preocupación reciente del ciudadano y de las administraciones.

**REDHIMARCAN**

RedHimarcán, el control integral remoto con información completa del entorno de la planta. A la planta no le podemos trocear por partes sus necesidades ni su actuación, por eso era necesario una herramienta total que aunara parte aérea con la ecografía del suelo y a partir de estos datos actuar



■ Control de riego en papaya. /FHALMERÍA

sobre la nutrición y el riego. Por primera vez, un ordenador controla el clima, el riego e interactúa con las necesidades de consumo, considerando la planta en conjunto: temperatura, humedad, nutrición, consumo de agua, radiación, CO2 y DPV.

IrribLue es una máquina ideal para investigadores, equipos técnicos de cooperativas, sat, unida-

des productivas, agricultores, obteniendo una información inédita hasta ahora, que contribuirá a la 3ª Revolución Agrícola.

Aplicable a cultivos hortícolas, tanto en suelo como en hidropónico, cultivos tropicales (mango, aguacate, papaya, platanera), cultivo al aire libre como bajo invernadero, y otros como el olivo, frutos rojos., etc.

EN VIGOR EN JUNIO DE 2016

# La última versión de GLOBALG.A.P. 2015 introduce “nuevos requisitos pero sin aumentar los costes”

Esas nuevas exigencias para conseguir la certificación fueron presentadas en la provincia en el marco del GLOBALG.A.P. Tour 2015

■ Isabel Fernández

GLOBALG.A.P. presentó en Almería su Versión 5 y lo hizo afirmando que “introduce nuevos requisitos, pero sin aumentar los costes”. Así lo indicó Ignacio Antequera, director técnico de Grandes Cuentas de GLOBALG.A.P. durante la presentación de la nueva versión, que tuvo lugar en el marco del GLOBALG.A.P. Tour 2015, que visitó la provincia los pasados 28 y 29 de mayo. Antequera explicó que, sin perder de vista el objetivo general de la certificación, que no es otro que “responder a las necesidades de los productores y de sus clientes”, la nueva versión “simplifica los documentos necesarios, reduciéndolos, eliminando lo que está repetido” y, en definitiva, haciendo el proceso de certificación “más fácil”. Al final, GLOBALG.A.P. persigue que, poco a poco, las grandes cadenas de supermercados, como Tesco, o cualquier empresa relacionada con la alimentación, “renuncien a su propia norma, eliminando así duplicidades”.

Entre las novedades que incluye la nueva versión, que entrará en vigor en junio de 2016, se encuentra, por ejemplo, “poder hacer parte de la auditoría desde la oficina del organismo de certificación”, reduciendo, de este modo, “las horas en la finca y, por tanto, los costes de auditoría”. Junto a esto, aparecen 24 requisitos nuevos, se eliminan otros 40, se modifican los niveles de otros requisitos y, por último, se incluye la aclaración de algunos criterios.

Así, por ejemplo, entre los nuevos requisitos mayores se incluyen cuestiones relacionadas con el uso eficiente del agua, evitar la contaminación microbiológica o la realización de análisis microbiológicos del agua, en definitiva, “cuestiones, básicamente, medioambientales”; mientras que, entre los nuevos requisitos menores, apare-



■ Guy Callebaut, presidente del Consejo de GLOBALG.A.P. /FHALMERÍA



■ Mª Carmen Morales, directora de Calidad y Sistemas de GLOBALG.A.P. /FHALMERÍA

cen temas como el registro de las condiciones climatológicas a la hora de la aplicación de tratamientos fitosanitarios o cuestiones laborales.

Con respecto al impacto que estos nuevos requisitos tendrán sobre los agricultores, Antequera explicó que “la duración de la auditoría será más larga durante la introducción de la nueva versión”, si bien “se reducen las horas porque parte de los requisitos se auditarán de forma no presencial”. Asimismo, se mejora “la claridad de los requisitos para la correcta inter-

pretación de la norma”. Por último, Antequera afirmó que, en ningún caso, la adaptación supondrá ningún problema ni dejará productos fuera.

Después de su publicación a mediados del mes de junio, hay un año de adaptación y, ya en junio de 2016, será obligatoria.

## OTRAS PONENCIAS

Durante los dos días que duró el paso del GLOBALG.A.P. Tour por la provincia, además de la presentación de la nueva versión de la norma, se organizó un amplio programa de ponencias en las que se abordaron cuestiones como ‘El futuro de los mercados agrarios y los mercados agrarios del futuro’, en la que abundó Tomás García Azcárate, coordinador del Observatorio Europeo de Precios y Mercados Agrícolas de la Comisión Europea o la ‘Estrategia y objetivos del Comité de Dirección de GLOBALG.A.P.’. Sobre este último aspecto habló Mª Carmen Morales, directora de Calidad y Sistemas en GLOBALG.A.P., además de miembro de Anecoop. Durante su intervención, pidió a los socios de



■ Ignacio Antequera, director técnico de Grandes Cuentas de GLOBALG.A.P. /FHALMERÍA



■ Guido Siebenmorgen, director de Sostenibilidad de Rewe. /FHALMERÍA

la certificación “participación en los comités”. “Creeros de una vez que tenemos voz y voto y, para ello, hay que participar”. Por su parte, Guido Siebenmorgen, director de Sostenibilidad de Rewe, mostró cómo trabaja su empresa y, además, se refirió a la conveniencia de que comercializadores y retailers “hablen” para establecer unos estándares de calidad y, así “no responder a las demandas de cada uno de forma independiente”, como ocurre a día de hoy. Esta fórmula, según apuntó, ya existe en Alemania.

## ELECCIONES AL CONSEJO RECTOR

## Jerónimo Molina dejará de ser presidente de las cooperativas andaluzas en septiembre

*El almeriense no se presenta a la reelección, abriendo así la puerta a importantes cambios dentro del Consejo Rector de esta asociación*

■ Isabel Fernández

Jerónimo Molina dejará de ser presidente de las cooperativas andaluzas el próximo mes de septiembre. Así lo han confirmado a fhalmería desde las Cooperativas Agro-Alimentarias de Andalucía, desde donde han explicado que, de hecho, en su última Asamblea General, celebrada el pasado miércoles, 24 de junio, había convocadas elecciones al Consejo Rector que, sin embargo, no se pudieron celebrar por-



■ Jerónimo Molina. /FHALMERÍA

que “Jerónimo Molina anunció que no se presentaba a la reelección con muy poco tiempo de antelación”, con lo cual no hubo posibilidad de recibir otras candidaturas.

Por todo ello, las mismas fuentes confirmaron que será en septiembre cuando las cooperativas andaluzas celebren elecciones a su Consejo Rector y, entonces, habrá cambios en la Presidencia, habida cuenta de la salida del almeriense, así como también se renovarán el resto de cargos. Jerónimo Molina fue elegido presidente de las cooperativas andaluzas en junio de 2011, sustituyendo en el cargo a Antonio Luque.

Por último, en la Asamblea General del pasado 24 de junio, las cooperativas hicieron balance del último año, que arrojó datos como, por ejemplo, una facturación superior a los 6.372 millones de euros, fruto del trabajo de las 669 entidades asociadas.

## POR UNANIMIDAD

## Los socios de COEXPHAL dan luz verde a la integración con las alhóndigas de ECOHAL

■ I. F. G.

Las comercializadoras socias de la Asociación de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de Almería (COEXPHAL) dieron luz verde, por unanimidad, el pasado 22 de junio a su integración con la Federación Andaluza de Asociaciones de Empresarios Comercializadores Hortofrutícolas (ECOHAL), aprobando así “un período transitorio” que, según indicaron desde COEXPHAL, “incluye un acuerdo de intenciones que ambas asociaciones pondrán en marcha, y con el que trabajarán conjuntamente, y que deberá terminar con la integración de COEXPHAL y ECOHAL”.

Desde la Asociación apuntaron, a través de una nota, que

esta decisión “propiciará un giro histórico en el sector hortofrutícola almeriense para que exista una sola asociación donde estén recogidas casi el 100% de las comercializadoras”. Y todo ello, cómo no, les imprimirá una mayor fuerza para trabajar “de forma conjunta para el futuro de la horticultura”.

La asociación resultante de esa unión contará con unas cifras de vértigo. Y es que, entre COEXPHAL y ECOHAL suman una producción de 3,5 millones de frutas y hortalizas, generando un volumen de negocio de 2.400 millones de euros. Asimismo, aglutinan un total de 40.800 hectáreas de superficie, cultivadas por 24.500 agricultores de Almería y Granada, que dan trabajo a unas 60.000 personas en el sector.

No te conformes con la plata ...

# Ve a por el ORO

# Trumpet RZ

- Para ciclo tardío
- SIN PLATEADO

- Calibre “G” uniforme
- Buen cuaje con calor y frío



Sharing  
a healthy  
future



EN SU ÚLTIMA EDICIÓN, RECIBIÓ A 65.000 VISITANTES PROFESIONALES

# Fruit Logistica se presenta al sector como la gran impulsora de la innovación hortofrutícola

La feria y el CT TECNOVA organizaron una jornada en la que se puso en valor la necesidad de innovar para satisfacer al consumidor

■ Isabel Fernández

Fruit Logistica se presentó al sector hortofrutícola provincial como el gran impulsor de la innovación en frutas y hortalizas y lo hizo en el marco de una jornada organizada en colaboración con el Centro Tecnológico de la Industria Auxiliar de la Agricultura - TECNOVA, que tuvo lugar el pasado 2 de junio. Para insistir en esta idea, la jornada contó con las ponencias de Francisco Javier Núñez, director técnico de Anecoop Almería, y del doctor Thomas Vogler, profesor en el Ingolstadt Technical College, además de Silvia de Juanes, directora de Comunicación de Fruit Logistica para España y Latinoamérica.

Pero antes de todo eso, fue M<sup>a</sup> Carmen Galera, directora del CT TECNOVA, la que presentó el evento y, cómo no, el Centro. Según afirmó, “la innovación debe ser el motor que mueva Almería” y, “de ahí, la colaboración con Fruit Logistica”. Galera aprovechó la oportunidad para recordar la disponibilidad permanente del Centro para colaborar con las empresas de la provincia y, de este modo, “apoyarlas para que sean más competitivas a través de la innovación”.

## EL CASO ANECOOP

El primero en intervenir fue Francisco Javier Núñez, director técnico de Anecoop en Almería, que, tras ofrecer alguna de las cifras de negocio de la cooperativa de segundo grado, puso en valor la apuesta firme y decidida de Anecoop por la innovación en producto, siempre teniendo en cuenta las demandas de sus mercados. Para ello, apuntó que, gracias a su red de oficinas en el extranjero y su colaboración con los supermercados de los distintos países, “tenemos un acceso más directo a las demandas del consumidor” y, por tanto, pueden ofrecer producto acorde a estas exigencias.



■ Silvia de Juanes, directora de Comunicación para España y Latinoamérica.



■ M<sup>a</sup> Carmen Galera, directora del CT TECNOVA, también organizadora de la jornada.



■ Francisco Javier Núñez, de Anecoop, habló sobre la innovación en su empresa.



■ El doctor Thomas Vogler abordó las tendencias de consumo del futuro.

Núñez comentó la apuesta de Anecoop por la “diversificación” en todos los productos y puso varios ejemplos de ello como, por ejemplo, el caso de su gama de sandías Bouquet. “Anecoop fue la primera empresa que introdujo sandía sin semillas en Europa y alcanzó una gran cuota de mercado”; sin embargo, “para ser líderes en exportación tuvimos que diversificar y, hoy, tenemos toda una gama de sandías”.

En el caso concreto de la provincia de Almería, recordó que trabajan en varias líneas, entre ellas, los tomates de sabor, hortalizas snack, productos de IV

gama, sobre todo fruta cortada y, más recientemente, con fruticultura tropical. “Creemos que es una actividad rentable para un mercado en expansión”, pero no sólo eso. “Almería cuenta con una posición geográfica privilegiada para la exportación, además de con el clima adecuado”.

Por su parte, el doctor Thomas Vogler se refirió a las tendencias de mercado, teniendo en cuenta, fundamentalmente, la evolución demográfica, la urbanización actual y, cómo no, las tecnologías de la información, cada vez más extendidas. Todo ello le llevó a afirmar que el futuro pasa por el

comercio on line, combinado con las tradicionales tiendas de barrio. Asimismo, insistió en que “el consumidor busca la información de los productos que quiere comprar y dónde los quiere comprar” y, precisamente por ello, “los productores y los retailers tienen que facilitarles esa información”.

Por último, Silvia de Juanes presentó al sector las oportunidades que ofrece Fruit Logistica como foro para presentar sus novedades. De este modo, se refirió a los Fruit Logistica Innovation Awards (FLIA), así como al Spotlight, “un espacio dirigido a la

prensa y en el que todo el mundo puede mostrar sus novedades” y, de este modo, “crear marca”. Junto a ellos se encuentran el Future Lab, “un espacio para mostrar las innovaciones del futuro y que serán realidad en entre 3 y 5 años” y el Tech Stage, “que se creó el año pasado y que es exclusivo para la presentación de soluciones técnicas para el sector”.

Con todo ello, Fruit Logistica pone al servicio del sector un amplio abanico de posibilidades para mostrar sus innovaciones y se convierte, de este modo, en el punto neurálgico en el que conocer las tendencias del futuro.

# Especial Financiación para el campo

**Cajamar y Unicaja soportan, casi en exclusiva, la financiación de los agricultores**



LA ENTIDAD DISPONE DE VARIOS PRODUCTOS QUE FACILITAN LA LIQUIDEZ NECESARIA A LOS AGRICULTORES

# Cajamar ofrece financiación con tipos de interés y plazos de amortización especiales

Los productos ofertados permiten el inicio y el desarrollo de la nueva campaña agrícola sin contratiempos

■ CIA

Cajamar Caja Rural es la entidad financiera que lidera la concesión de crédito en Almería, y por su origen y vocación de servicio al sector agro, tiene un fuerte posicionamiento entre las empresas y los agricultores almerienses. El amplio abanico de productos y servicios dirigidos al sector está en permanente actualización, acomodándose a las necesidades y circunstancias de la economía del momento, así como del tiempo de la campaña.

La oferta existente contribuye a poner en marcha la campaña agrícola y a su posterior desarrollo sin contratiempos, ayudando a afrontar cualquier tipo de inversión o compromiso de pago que los agricultores puedan tener, al inicio o durante la campaña, al acometer mejoras o modernizar las explotaciones, así como para disponer de liquidez en todo momento.

Durante los últimos meses, el sector hortofrutícola está siendo muy activo en la realización de nuevas inversiones, para la modernización y ampliación de las estructuras productivas, contando en todo momento con el apoyo de Cajamar en el asesoramiento de las tecnologías que mejor se adaptan a las necesidades de cada agricultor y facilitándole la financiación necesaria en unas condiciones muy sensibles, tanto por lo que se refiere a los tipos de interés como los plazos de amortización.

## LÍNEAS DE FINANCIACIÓN

Conscientes de la necesidad de fomentar el relevo generacional y la incorporación de los jóvenes, Cajamar ha dispuesto líneas de financiación en condiciones especiales. De igual forma que se anima la puesta en marcha de proyectos promovidos por mujeres, ayudándoles en la fi-



■ Para afrontar los gastos de la campaña, Cajamar ofrece una financiación ventajosa.



■ Cajamar dispone de la mejor solución para renovar el plástico de los invernaderos.



■ El préstamo para la modernización de estructuras es uno de los productos ofertados por la entidad a los agricultores.

nanciación del inicio de la actividad y la actualización y modernización de los negocios

Al inicio de cada temporada, suelen incrementarse las necesidades financieras de los productores, para poder adquirir los insumos que suponen un mayor importe, siendo conscientes de que hasta que no transcurran varios meses no obtendrán ingresos que superen a los gastos. Para poder atravesar de forma desahogada toda esta primera

fase de desarrollo de los cultivos, la entidad dispone de varios productos que facilitan la liquidez necesaria, entre los que cabe destacar la línea de préstamos preconcedidos, rápidos e inmediatos, y los Préstamos Campaña.

En esta misma línea de financiación de circulante, posee asimismo la tarjeta Agrofuerte, que ayuda a adquirir fitosanitarios, fertilizantes, abonos y semillas. Sus condiciones de financiación

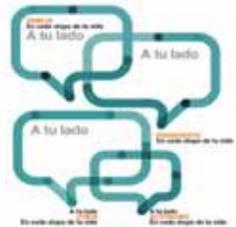
son muy ventajosas para el agricultor, ya que puede elegir la forma de pago más adecuada para adaptar su economía a las eventualidades que puedan surgir a lo largo de la campaña. El plazo de financiación es de hasta cinco años y se puede optar por entre uno y seis pagos anuales de capital y de intereses vencidos. Este producto también es interesante para el comercio, pues proporciona seguridad en el cobro y liquidez al día.

Por otro lado, para el pago del suministro del gasóleo bonificado, Cajamar ofrece a los profesionales del campo la tarjeta Servired Gasóleo Bonificado. Se trata de un medio de pago ágil, seguro y sencillo. No tiene ningún coste para el cliente, sin comisión por alta y sin comisión por mantenimiento tanto para particulares como beneficiarios. Además, Cajamar gestiona la devolución del Impuesto de Hidrocarburos.

## EMPRESAS

Para las empresas comercializadoras y cooperativas, el apoyo financiero de Cajamar se materializa principalmente mediante dos productos de gran demanda, como son las pólizas de crédito, que permiten el anticipo del pago a agricultores y proveedores, y las líneas de financiación al comercio exterior, especialmente importante en una agricultura orientada fundamentalmente hacia la exportación.

La oferta de financiación se complementa con seguros agrarios, que cubren tanto los riesgos a los que están sometidas las estructuras productivas como los daños que puedan sufrir los cultivos por incidencias meteorológicas o de ataques de plagas.



4 Millones  
de buenas  
razones

**FINANCIACIÓN**  
**EMPRESA**

# ADN Agro

## Simplemente se lleva dentro... o no se tiene.



Ser ADN Agro es tener origen Agro.  
50 años de experiencia Agro.  
Investigar, generar y compartir  
el conocimiento Agro.  
Fomentar el Cooperativismo.  
Estar a pie de campo. A tu lado.  
Con profesionales especialistas.  
Ofrecer Crédito Agro.  
Medios de pago especializados.  
Seguros específicos Agro.  
Tecnología de gestión agroalimentaria.  
Promover eventos y jornadas Agro.  
Gestión de Ayudas Agro.  
Internacionalización Agro.

**Si tú también tienes ADN Agro...  
Eres uno de los nuestros.**



Líderes  
en el Negocio  
Agroalimentario

# Unicaja Banco refuerza su apoyo al sector agrario y amplía a 321 millones los préstamos preconcedidos

Así, los agricultores podrán disponer de forma rápida y ágil, y a un bajo tipo de interés, de los importes para sufragar su inversión inicial

■ CIA

Unicaja Banco refuerza para la temporada de cultivos intensivos 2015-2016 su tradicional apoyo al sector agrario y amplía la línea de préstamos preconcedidos para la nueva campaña hasta los 321 millones de euros, un 53% más que lo ofrecido por la entidad financiera la pasada campaña. Esta línea de préstamos preconcedidos permite a este colectivo disponer de forma rápida y ágil de los importes para acometer las inversiones iniciales de la campaña agrícola en cultivos hortofrutícolas y a un bajo tipo de interés.

Esta línea de préstamos preconcedidos, que se incluye en la nueva campaña 'Cultivos Intensivos' de Unicaja Banco, se une a la amplia oferta de productos y servicios que la entidad financiera pone a disposición del colectivo agrario, en su arraigado compromiso de apoyo al campo, y que se manifiesta en soluciones específicas de financiación, con préstamos a 11 meses con bajo tipo de interés y a 6 meses con interés al 0%, así como otros servicios tanto financieros, como de protección, asesoramiento, gestión de ayudas, investigación y docencia agraria.

Unicaja Banco, coincidiendo con el inicio de la temporada agrícola 2015-2016, ha lanzado su nueva campaña 'Cultivos Intensivos', en la que la entidad financiera refuerza su tradicional apoyo al sector agrario y amplía hasta los 321 millones de euros la línea de préstamos preconcedidos dirigidos al sector hortofrutícola, un 53% más que lo ofrecido por la entidad financiera la pasada campaña. Los préstamos preconcedidos permitirán a los agricultores y a otros agentes del sector agrario, clientes de la entidad, disponer de forma rápida y ágil, y a un bajo tipo de interés, de los importes preconcedidos para sufragar las inversiones iniciales de la campaña



■ Unicaja pone al alcance del agricultor todos los medios necesarios para poder iniciar una nueva campaña.

agraria. La nueva campaña 'Cultivos Intensivos' de Unicaja Banco incluye, además, otras modalidades de financiación adaptadas a las necesidades de aquéllos que desarrollan su actividad en el ámbito de la agricultura: préstamos a 11 meses con bajo tipo de interés, a 6 meses con un tipo de interés al 0%, la Tarjeta Univerde, sin comisión de mantenimiento, que ofrece la posibilidad de aplazar sin coste los pagos a los almacenes agrícolas; así como seguros agrarios y préstamos para la inversión.

Así, esta nueva campaña 'Cultivos Intensivos', diseñada para atender las necesidades del sector agrario, se enmarca en el arraigado compromiso de apoyo al campo por parte de Unicaja Banco, que se manifiesta en la prestación de servicios tanto financieros, como de protección, asesoramiento, gestión y tramitación de ayudas agrarias de la Unión Europea, desarrollo de convenios específicos y participaciones en empresas del sector y apoyo a la investigación y docencia agraria.

La oferta de Unicaja Banco en su nueva campaña 'Cultivos Intensivos' estará vigente hasta el 28 de febrero de 2016 y ofrece productos y servicios específicos y en condiciones muy favorables para cubrir las necesidades particulares del sector hortofrutícola, con especial interés en las explotaciones de invernaderos. Esta campaña agrícola tiene especial relevancia en determinadas comarcas de Andalucía y viene a cubrir las necesidades de financiación tanto para la compra de suministros, como para ayudar a la mejora de la adquisición de tecnología, incrementando el rendimiento de los cultivos gracias a la instalación de mejoras en las estructuras y sistemas de riego. Cabe destacar que la amortización del capital y de los intereses de los préstamos para la campaña que ofrece Unicaja Banco es al vencimiento de los mismos, lo que permite al cliente adaptar ese vencimiento a la fecha en la que se cobra la cosecha. Entre la oferta de Unicaja Banco en la campaña 'Cultivos Intensivos' 2015-2016 destacan los

siguientes productos y características:

#### - **Préstamos de campaña 'Cultivos Intensivos preconcedidos'**

Unicaja Banco destina esta campaña 321 millones a la línea de préstamos preconcedidos para clientes del sector hortofrutícola. Importe máximo: En función del cultivo. Tipo de interés muy competitivo. Amortización: al vencimiento capital e intereses.

#### - **Préstamos de campaña 'Cultivos Intensivos. Tipo Cero'**

Importe máximo: En función del cultivo. Plazo: hasta 6 meses. Tipo de interés: 0%. Amortización: Al vencimiento capital e intereses.

#### - **Préstamos de campaña 'Cultivos Intensivos'**

Importe máximo: En función del cultivo. Plazo: hasta 11 meses. Tipo de interés muy competitivo. Amortización: Al vencimiento capital e intereses.

#### - **Tarjeta Univerde**

La tarjeta Univerde es una tarjeta profesional agraria cuyo uso es exclusivo en comercios adheridos al convenio Univerde (más de 500

comercios adheridos) y que ofrece la posibilidad de aplazar los pagos hasta el final de la campaña. Esta tarjeta no tiene coste de emisión ni de mantenimiento, ni ningún tipo de comisión. Permite al cliente elegir entre una amplia gama de modalidades de pago diferentes, la que mejor se adapte a sus necesidades, ofreciendo la posibilidad de aplazar sin coste los pagos a los almacenes agrícolas.

#### - **Seguros agrarios**

Amplia gama de seguros agrarios específicos para el sector hortofrutícola (seguros de superficies invernadas, seguros de estructuras invernadas, etc.).

#### - **Préstamos de inversión a largo plazo**

Amplia gama de líneas de financiación para acometer mejoras en los invernaderos, comprar nuevos, cambiar plásticos para la campaña, instalar riego por goteo... Todos ellos diseñados para cubrir las necesidades de inversión, adaptando su amortización y periodicidad de las liquidaciones a las necesidades concretas del sector.

Unicaja Banco, S.A. Avda. Andalucía 10-12, 29007 Málaga. Inscrito R.P. de Málaga. Tomo 4.952, Libro 3.859, Sección 8, Folio 144, 11.580, Págo. 1, Inscipcion.1. C.I.F. A31116037



## FINANCIAMOS TU ESFUERZO

Sabemos el esfuerzo que realizas cada día para conseguir que tu explotación agraria continúe progresando. Por eso, siempre es importante tener a alguien a tu lado que se preocupe de tus cultivos tanto como tú. En Unicaja queremos estar cerca de ti y facilitarte el trabajo ofreciéndote las soluciones financieras que más se ajustan a lo que necesitas y todo tipo de productos para que puedas seguir creciendo.

**Porque tu esfuerzo se merece el nuestro.**

Cultivos Intensivos



Concesión sujeta a criterio de la Entidad.

De **tu** parte

## VARIABLES

# El aumento de costes para el agricultor ha moderado su subida en las últimas campañas

El precio medio de los productos hortofrutícolas almerienses descendió, por el contrario, un 7% en la campaña 2013/2014

■ Rafa Villegas

Los agricultores se enfrentan cada año a un enorme coste para poder hacer frente a la campaña hortofrutícola. De media, según el 'Análisis de la campaña hortofrutícola de Almería' del ejercicio agrícola 2013/2014 de la Fundación Cajamar Caja Rural, el total de gastos que tienen que afrontar asciende a 58.707 euros por hectárea.

Estos costes, no obstante, si bien han seguido una línea ascendente, campaña tras campaña, lo cierto es que han ido moderando su escalada, hasta registrar unas subidas mucho más moderadas. El 'Análisis de la campaña hortofrutícola de Almería', por ejemplo, cifró en un 0,3 por ciento el incremento de los gastos anuales por hectárea que sufrieron los agricultores en la campaña 2013/2014 con respecto a la anterior.

Entre los gastos corrientes que sí se incrementaron, siempre según la misma publicación de Cajamar Caja Rural, entre los



■ Puesta a punto de un invernadero. /FHALMERÍA

ejercicios 2012/2013 y 2013/2014, destaca el aumento de un 2,1 por ciento del precio de las semillas y plantones, debido, sobre todo, al dinamismo de las casas de semillas y sus fuertes inversiones en I+D+i para intentar conseguir los mejores resultados, también aumentó el precio, en el mismo período comparativo del agua (2,2 por ciento), de los fitosanitarios (5,4), del control químico (4,1), del transporte (0,1) y de

las comunicaciones (0,7 por ciento). Sin olvidar la mano de obra, que supone el 39,2 por ciento del gasto total del agricultor y que ascendió un 0,6 por ciento.

Si descendió, dentro del apartado de los gastos corrientes, el gasto medio en el caso, por ejemplo, de los fertilizantes, que disminuyó un 1 por ciento y del coste de la energía (-1,4).

En cuanto a los gastos de amortización, el agricultor tiene



■ Cultivo de calabacín en un invernadero ubicado en Dalías. /FHALMERÍA

que hacer frente a gastos periódicos relativos al sustrato o enarenado, la estructura del invernadero, el plástico, el sistema de riego, así como la balsa de riego, entre otros. Estos gastos suponen casi el 23 por ciento del total anual del agricultor.

Solo contando las semillas necesarias para comenzar una nueva campaña, el desembolso que tiene que realizar el agricultor es muy importante. El lado positivo es que la agricultura

está demostrando una mayor estabilidad de la esperada y las entidades financieras están, en su mayoría, apoyando al sector.

La subida del 0,3 por ciento de los costes que afrontó el agricultor en la campaña 2013/2014 no se vio compensada con un incremento del precio medio de sus productos hortofrutícolas. Así, según el 'Análisis de la campaña hortofrutícola de Almería', en ese ejercicio el precio medio disminuyó un 7 por ciento.

## SUBVENCIONES

## El MARM convoca ayudas para facilitar la financiación del campo

■ CIA

El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente ha publicado en el Boletín Oficial del Estado del pasado sábado, una Orden ministerial por la que se establecen las bases reguladoras, y se convocan subvenciones públicas para los titulares de explotaciones agrarias, destinadas a la obtención de avales de la Sociedad Anónima Estatal de Caución

Agraria (SAECA) que garantiza préstamos para financiar sus explotaciones.

Esta Orden contribuye a paliar las dificultades en el acceso al crédito de las explotaciones agrarias, afectadas por un descenso de la producción vegetal en 2014, originado por la caída de precios y producciones en determinados sectores, así como por la sequía y el veto ruso. Estas subvenciones también pretenden contribuir a pa-

liar los efectos ocasionados en las explotaciones agrarias por las inundaciones ocurridas en el invierno de 2015 en el noroeste de la península.

Mediante esta Orden se concederán subvenciones destinadas a financiar hasta un cien por cien el coste de los avales concedidos por la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA) a nuevos préstamos de hasta 40.000 euros por beneficiario. Este límite podrá

superarse en los créditos concedidos en el marco de la Línea ICO-garantía SGR/SAECA, teniendo en cuenta en este caso los límites propios de la citada línea en las operaciones avaladas por SAECA. El volumen máximo de capital avalado previsto en la línea es de un total de 60 millones de euros.

En el diseño de esta línea de ayuda se ha tenido en cuenta la prioridad que el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente otorga al Plan de seguros agrarios combinados de ENESA.

El Ministerio de Agricultura tiene previsto financiar el importe de la comisión de estudio del aval a aquellos beneficiarios

que hayan suscrito un seguro de una de las líneas de seguros agrícolas o pecuarios, comprendidas en el denominado Plan de Seguros Agrarios Combinados para el ejercicio 2015, o en el Plan 2014, en el caso de las líneas en las que la apertura del plazo de suscripción del seguro sea posterior a la fecha en que finaliza el plazo para solicitar las ayudas establecidas en la Orden.

El plazo de solicitud de las ayudas, como han explicado desde el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, comenzó el pasado domingo 21 de junio y finaliza el miércoles 30 de septiembre del presente año 2015.

# Especial Pepino temprano



**Los agricultores compran estos días las semillas para 5.000 hectáreas de pepino**

EL PRECIO MEDIO PONDERADO REGISTRADO POR EL PEPINO HA SIDO DE 0,41 EUROS/KG

# El pepino cierra la campaña con un precio medio inferior a las dos ejercicios anteriores

Las peores cotizaciones corresponden a las obtenidas por el pepino tipo Almería, que lleva varias campañas en caída

■ Trini Carpintero

El pepino ha perdido rentabilidad a lo largo de la presente campaña agrícola debido a un descenso de su precio medio ponderado con respecto a las dos campañas anteriores, ya que se ha situado en los 0,41 euros/kg frente a los 0,52 euros/kg del ejercicio 2013/2014, y de 0,66 de 2012/2013, según ha publicado el Observatorio de Precios y Mercados de la Administración andaluza. Estos datos ponen de manifiesto que se trata de otra campaña agrícola más en la que este cultivo vuelve a registrar una pérdida de rentabilidad para los agricultores.



■ La campaña 2014/2015 de pepino comenzó más tarde debido al retraso en la fecha de trasplante en las provincias de Almería y Granada. /FHALMERÍA

## DESARROLLO

La campaña 2014/2015 de pepino comenzó más tarde respecto al período anterior debido al retraso en la fecha de trasplante en las provincias de Almería y Granada, lo que unido a la finalización anticipada de la campaña holandesa por las bajas cotizaciones del producto provocó, que los precios tocaran techo a mediados del mes de octubre, alcanzando un precio medio de 0,70 euros/kg.

A partir de noviembre se produjo un descenso destacado del precio medio del producto debido a un aumento significativo de la producción en las provincias almeriense y granadina, situándose en 0,28 euros/kilo y 0,29 euros/kilo a lo largo del mes de diciembre. Ante este handicap, y por las exigencias de las organizaciones agrarias, la Organización Interprofesional de Frutas y Hortalizas de Andalucía (HORTYFRUTA) recomendaba a las comercializadoras de ambas provincias la retirada de pepinos de baja calidad y de calibres no aceptados en el mercado para hacer frente a las quejas de clientes en los mercados europeos.

A mediados de enero de la presente campaña se registró un descenso de los volúmenes recolectados debido a la bajada de las temperaturas y coincidiendo con los primeros arranques de las plantaciones del primer ciclo para ser sustituidas por un nuevo ciclo de cultivo. Así, las cotizaciones alcanzadas por el pepino comenzaron a recuperarse situándose en un precio medio de 0,44 euros/kg. Desde la primera semana de febrero hasta principios de marzo las cotizaciones alcanzadas por el pepino subieron, llegando a alcanzar los 0,70 euros/kg. A partir de este periodo las cotizaciones de este cultivo comenzaron a descender alcanzándose su valor más bajo de 0,21 euros/kg en el mes de junio, según los datos publicados por el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía.

Ya para principios del mes de junio los volúmenes de producción de pepino se habían reducido de forma considerable, siendo el tipo corto, el más apreciado por el mercado nacional, el que registraba una mejor cotización (0,15 euros/kg) junto al pepino Almería (0,24 euros/kg).



■ El pepino Almería ha alcanzado esta campaña su precio medio más bajo.

El tipo francés, destinado principalmente a la exportación, obtenía su cotización más desfavorable (0,18 euros/kg). Para estas fechas solo quedaban en producción un reducido número de hectáreas de pepino Almería con las que se da respuesta a las necesidades de clientes puntuales, y plantaciones de primavera de pepino francés y corto. Según la información publicada en el Observatorio de Precios y Mercados para principios de junio el volumen pendiente de recolectar de los tipos corto y francés oscilaba entre el cinco y el diez

por ciento del global comercializado de estos tipos de pepino en la campaña.

## POR TIPO

En cuanto al precio medio del pepino por tipo registrado a lo largo de la presente campaña destaca el incremento que ha experimentado con respecto a la anterior el pepino medio largo o tipo francés que ha pasado de 0,31 euros/kg alcanzados en el ejercicio agrícola precedente a 0,59 de esta campaña. El pepino corto o tipo español es el que ha registrado la

mejor cotización, alcanzando un precio medio de 0,61 euros/kg, frente a los 0,39 del ejercicio anterior. Por el contrario, el pepino largo, tipo holandés o Almería es el que ha experimentado una peor cotización, alcanzando un precio medio de 0,45 euros/kg, lo que ha supuesto un retroceso de 0,02 euros/kg. Una bajada menos significativa que la experimentada la pasada campaña agrícola en la que descendió 0,16 euros/kg con respecto a la de 2012/2013, en la que alcanzó un precio medio de 0,63 euros/kg.

Para Andrés Góngora, secretario provincial de COAG Almería, “a nivel de precios podemos afirmar que ha sido positiva la campaña sólo para aquellos agricultores que se mantuvieron en los cultivos tempranos, para el resto ha sido un año difícil”. Desde UPA Almería, su secretario de organización, Roque García, ha calificado la campaña agrícola 2014/2015 de “dispar” ya que “si cogemos la media de precios podemos decir que la campaña de pepino ha sido aceptable, pero si se analiza de forma individual, podemos afirmar que los agricultores no han salido bien”.

AMPLIA GAMA

# Seminis completa su portafolio de pepino para Almería con el holandés Hoplita

■ Rafa Villegas

La casa de semillas Seminis ofrece opciones para toda la campaña en pepino. La gran novedad que presenta este año es Hoplita, un tipo holandés que sorprende por su precocidad y su excelente rebrote. A esta variedad hay que sumar otras tres que están registrando excelentes resultados, como es el caso de los también pepinos holandeses Espartaco, SV0091CE y Mulhacén.

## HOPLITA

De Hoplita, gran novedad de Seminis en pepino tipo holandés para siembras en agosto, destaca su alta capacidad productiva en el segmento temprano, tanto en caña como en rebrote. Su planta presenta una elevada vigorosidad, es de estructura abierta y presenta entrenudos cortos. Todo ello con una buena tolerancia a 'quemado de cabezas'.

El fruto de Hoplita resalta por su uniformidad, tanto en forma como en tamaño, por su gran precocidad y, no menos importante, por su buena capacidad de cuajado. A ello hay que sumar la tranquilidad que dan sus resis-

La casa de semillas garantiza una muy buena producción de inicio a fin con sus pepinos a los agricultores de la provincia almeriense. Además de su gran novedad de este año, Seminis también oferta los tipo holandés Espartaco y SV0091CE



■ Pepino holandés de Seminis. /FHALMERIA

tencias, en concreto su alta resistencia al virus de las venas amarillas (CVYV) y a la gomosis (Ccu), así como su resistencia intermedia al amarilleo del pepino (CYSDV) y al oídio.

## ESPARTACO

Espartaco es una variedad de pepino holandés de Seminis que destaca por su fuerza y su producción. Se recomienda su siem-

bra en agosto y septiembre. Esta variedad presenta una planta abierta y equilibrada con una producción precoz. Además, su fruto destaca por su gran uniformidad y su excelente color verde oscuro, lo que facilita su comercialización. Además, se trata de un pepino equilibrado, tanto en cuanto al fruto como a la planta. Todo ello con una excelente capacidad productiva durante

todo el ciclo de cultivo. En este caso, presenta alta resistencia a CVYV, así como intermedia a CYSDV y a Px.

## SV0091CE

El pepino holandés SV0091CE de Seminis destaca por su seguridad en resistencia y producción. Es ideal para plantaciones de finales de septiembre y octubre en invernaderos de Almería y Granada. La planta de SV0091CE destaca por la vigorosidad de su planta y su porte abierto, al que se le suman unos entrenudos cortos y alta dominancia del tallo principal, lo que conlleva que se recomiende retrasar su poda. Su planta es de un color verde oscuro, con una excelente potencia radicular y muy productiva, en caña y en rebrote. En cuanto al fruto, es muy uniforme, de gran calidad, y mantiene la longitud durante todo el ciclo, destacando por su buen color verde oscuro, sin cuello de botella y con buen cierre. Se le suma un atractivo color verde oscuro, sin cuello de botella, y alta resistencia a

CVYV/Cca/Ccu e intermedia a CYSDV y Px.

## MULHACÉN

Finalmente, Mulhacén tiene un excelente comportamiento en otoño-invierno en Carchuna. Se recomienda su siembra en la costa granadina de final de agosto a finales de septiembre y en la zona de Almería de mediados de agosto a mediados de septiembre.

Esta variedad es muy estable bajo múltiples condiciones de cultivo. Su planta es fuerte y ofrece un vigor medio de estructura abierta con entrenudos cortos y buena capacidad de rebrote. El fruto destaca por su excelente calidad y postcosecha, ideales para la exportación. Las características de la planta permiten ofrecer una producción uniforme durante todo el ciclo de cultivo. Sus frutos son acanalados, de excelente calidad y de color oscuro brillante. Mulhacén da un alto rendimiento de fruta comercial debido a la ausencia de cuello de botella y su alta resistencia a CVYV así como sus resistencias intermedias tanto a CYSDV/CMV como a Px.

Relájate  
tienes tu producción asegurada

NOVEDAD **Hoplita\***  
PEPINO TEMPRANO

Espartaco SV0091CE  
PEPINO MEDIO PEPINO TARDÍO

Seminis  
grow forward

© Monsanto Agricultura España, S.L.U. Todos los derechos reservados. 2015. Referencia del mejorador: SV0091

VALORACIÓN DE ORGANIZACIONES AGRARIAS

# La falta de planificación en la producción marca el desarrollo de la campaña agrícola para el pepino

*Este hecho provocó la escasez de producto al inicio de la misma y un exceso de pepino durante los meses de invierno*

■ T.C.G.

La falta de planificación en la producción de pepino ha determinado su evolución a lo largo de la campaña agrícola 2014/2015. Este hecho ocasionó la carencia de producto durante el inicio de la misma y un exceso de pepino durante los meses de invierno, con la consecuente bajada de precios. “Muchos agricultores han intentado ir hacia un cultivo más de invierno, buscando los valores más elevados que se suelen alcanzar en esa época, lo que provocó que en los primeros meses de campaña hubiera escasez de producto”, ha explicado Andrés Góngora, secretario provincial de COAG Almería.

En la misma línea se ha pronunciado Roque García, secretario de Organización de UPA Almería. “Nos hemos encontrado esta campaña con un problema de planificación de la producción. Se trata de un problema nuestro de gestión, de no saber cuántos kilos tenemos,



■ Los agricultores que apostaron por el cultivo temprano de pepino son los que han obtenido una buena rentabilidad. /FHALMERÍA

cuándo van a salir o cómo vamos a vender. Y de otros, que se aprovechan de esta situación para ganar más dinero en la intermediación”.

Esa falta de planificación ocasionó un exceso de pepino durante los meses de invierno que ha determinado que el presente ejercicio agrícola no haya obtenido unos resultados económicos óptimos, “se puede decir que no ha sido un buen año para el pepino”, ha subrayado

Andrés Góngora. En este sentido se ha manifestado Roque García, quien ha manifestado que “ha sido una campaña mediocre, en la que los índices de rentabilidad han estado al límite. Se ha tratado de una campaña dispar, en la que los agricultores individualmente no han salido bien”.

“A nivel de precios, ha sido positiva para aquellos agricultores que se mantuvieron en los cultivos tempranos, para el resto podemos

afirmar que ha sido un año difícil”, ha destacado el responsable de COAG Almería.

El lado positivo de este ejercicio agrícola ya finalizado para el pepino ha sido la calidad del producto, “a efectos de cultivo sí podemos señalar que ha sido un año bueno, porque no se han registrado incidencias destacadas, por lo que la calidad del pepino ha sido óptima”, ha subrayado el secretario provincial de COAG.

Roque García de UPA ha explicado que, a pesar de la competencia existente en determinadas épocas del año en la producción de pepino como es el caso de Holanda, “no tenemos que fijarnos tanto en las producciones de otros países aunque sean competencia directa. Nosotros somos los principales productores de pepino, pero hay muchas cosas por mejorar en la comercialización. Nuestros agricultores son excelentes, pero hay otros factores que hay que mejorar como la comercialización. También debemos apostar por la homogeneidad del producto. Hay que analizar muchos factores para determinar dónde pueden estar los problemas. El pepino es uno de los cultivos más complicados de producir, pero nuestros agricultores lo hacen muy bien”. En este sentido, tanto desde COAG como desde UPA destacan la profesionalización que ha experimentado en los últimos años la producción agrícola de la provincia con la especialización por cultivo de los agricultores.

Este año, Almería ha contado con 4.720 hectáreas dedicadas a la producción de pepino, de las que se han obtenido 401.135 Tm, según los datos facilitados por la Delegación Territorial de Agricultura.

DATOS DEL OBSERVATORIO DE PRECIOS Y MERCADOS

## Los costes de producción del pepino tipo Almería se incrementan ligeramente

■ T.C.G.

Durante la campaña agrícola 2013/2014, los costes medios de producción del pepino tipo Almería se encarecieron un céntimo de euro con respecto a la campaña anterior, pasando de 2,83 a 2,84 euros, según los datos publicados por el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía. El apartado de gastos derivados de la mano de obra total (jornales/Ha) también se vio incrementado ligeramente, pasando de 2,74 a 2,76 euros/metro cuadrado.

En cuanto a los costes directos medios de producción, el único de los mismos que sufrió una subida con respecto a la campaña agrícola 2012/2013 ha sido el gasto destinado a las semillas y los semilleros, con un incremento de 0,03 euros por metro cuadrado, el resto de los apartados: fitosanitarios (incluye insectos auxiliares), agua, energía y suministros mantuvieron el mismo importe.

El gasto que registró un descenso fue el relativo a los fertilizantes, cuyo precio descendió 0,03 euros pasando de 0,38 a 0,35 euros/metro cuadrado. En cuanto a

los costes derivados de los servicios externos contratados, se mantuvieron en 0,02 euros/metro cuadrado. El total de los costes directos medios en la producción del pepino Almería fue de 2,34 euros/metro cuadrado, un 0,01 euros más que en la campaña 2012/2013.

Los costes indirectos medios lograron mantener su valor de una campaña a otra, cuyos conceptos y precios fueron los siguientes, invernadero 0,9 euros/metro cuadrado, enarenado/sustrato 0,02, plástico 0,13, instalación de riego 0,02, edificios (caseta riego, al-



■ Los gastos derivados de la mano de obra han sufrido un leve aumento. /FHALMERÍA

macén) 0,01. Otras amortizaciones (maquinaria, vehículos, ...) 0,03. Los costes indirectos medios de la campaña 2013/2014 fueron de 0,30 euros/metro cuadrado, según los datos recogidos por el Observatorio de Precios y Mercados de la Administración andalu-

za. Los costes generales medios de producción, que incluyen los de carácter general y los financieros, también mantuvieron su valor de la campaña agrícola 2012/2013 a la del pasado año, situándose en 0,20 euros/metro cuadrado.

## NUEVA VARIEDAD

# Ramiro Arnedo presenta su gran novedad este año en pepino tipo francés, Belchite F1

■ Rafa Villegas

La casa de semillas Ramiro Arnedo presenta una novedad en pepino, concretamente en tipo francés, que, sin lugar a dudas, no va a pasar desapercibido en el campo. Y es que, los agricultores que ya han tenido la ocasión de cultivarlo, en el período de prueba, han comprobado que, de largo, “supera a la competencia en precocidad”, como ha explicado Pablo García, delegado comercial de Ramiro Arnedo en la provincia de Almería. Se trata de Belchite F1, una variedad que llega con la intención de aportar más al productor.

## CARACTERÍSTICAS

Respecto a la precocidad de este pepino, García ha asegurado que “empieza su producción entre ocho y diez días antes que los pepinos de la competencia”, un factor muy a tener en cuenta. A ello hay que sumar su buen comportamiento durante el invierno, ya que no pierde productividad en los meses en los que se registran las temperaturas más bajas.

Pablo García ha asegurado que “la mejor fecha para el trasplante del pepino francés Belchite F1 es la comprendida entre el 15 de sep-

*Los agricultores que lo han cultivado en el período de prueba se han sorprendido de la gran calidad de esta variedad y, sobre todo, de su precocidad, ya que entra en producción en torno a diez días antes que el pepino de la competencia*



■ El pepino francés Belchite F1 de la casa de semillas española Ramiro Arnedo. /FHALMERIA

tiembre y el 15 de febrero”. De esta variedad partenocárpica cabe destacar también la vigorosidad de su planta y sus entrenudos medios. En cuanto al fruto, desde Ramiro Arnedo han explicado que, en el caso de Belchite F1, “oscilan entre los 19 y 23 centímetros de longitud”, además de destacar por el llamativo color verde oscuro durante todo el ciclo productivo.

García ha asegurado que “los agricultores que ya lo han probado van a repetir todos”. Y es que, como ha añadido el delegado comercial de Ramiro Arnedo en la provincia de Almería, “les ha gustado mucho su calidad y, sobre todo, les ha sorprendido su precocidad”.

Belchite F1 es una variedad perfecta para los invernaderos de la provincia de Almería, “siempre y

cuando se trasplante entre mediados de septiembre y mediados de febrero”, como ha recordado Pablo García.

## RESISTENCIAS

En cuanto a las resistencias, Pablo García ha explicado que el pepino francés Belchite F1 de Ramiro Arnedo ofrece “resistencia intermedia a oídio y al virus de las

venas amarillas”. Cabe recordar que la casa de semillas Ramiro Arnedo se encuentra a disposición de todos los agricultores en sus instalaciones ubicadas en el conocido como paraje La Molina, en el núcleo de población ejidense de Las Norias.

También se puede ampliar información en su web: [www.ramiroarnedo.com](http://www.ramiroarnedo.com).

PEPINO  
BELCHITE F1

RAMIRO ARNEDO  
semillas

Paraje La Molina, 54 • 04716 Las Norias de Daza, Almería

Tel. 950 587 991 • [www.ramiroarnedo.com](http://www.ramiroarnedo.com)

DE 4.839 A 4.720 HECTÁREAS DE PEPINO

# Desciende por segunda campaña consecutiva la superficie destinada a la producción de pepino

La extensión para la producción de esta hortaliza se ha reducido en 119 hectáreas en la provincia

■ Trini Carpintero

Por segunda campaña agrícola consecutiva la superficie destinada a la producción de pepino en la provincia de Almería ha vuelto a registrar un ligero descenso. En total se ha reducido en 119 hectáreas, pasando de 4.839 hectáreas del ejercicio agrícola 2013/2014 a 4.720 Ha en la campaña 2014/2015, según los datos facilitados por la Delegación de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía.



■ Esta campaña se han destinado 4.720 hectáreas al cultivo de pepino. /FHALMERÍA



■ También se ha producido un descenso en la producción de pepino. /FHALMERÍA

## EVOLUCIÓN

En la campaña 2011/2012 también se registró un descenso de la superficie destinada a la producción de pepino con respecto a la anterior, pero muy leve de tan solo 17 hectáreas, situándose en 4.533. Al año siguiente, para el ejercicio agrícola 2012/2013 esta tendencia cambió incrementándose la misma notablemente en 387 hectáreas.

Las variaciones en la extensión de la superficie destinada

al cultivo de pepino en la provincia de Almería ha ido acompañada de cambios en el volumen de las producciones.

En el caso de la campaña que acaba de finalizar el volumen de la producción ha descendido en 13.016 toneladas, pasando de 414.151 alcanzadas en el ejercicio agrícola 2013/2014 a 401.135 en 2014/2015, rompiendo con la tendencia alcista registrada desde la campaña 2012/2013, según los datos publicados por el Observatorio

de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía. En las últimas cinco campañas, fue en la correspondiente a 2010/2011 en la que se produjo un mayor volumen de toneladas de pepino en la provincia de Almería, alcanzando 421.635 toneladas. En la de 2011/12 se registró un descenso destacado de 14.281 hectáreas, pasando de 421.635 a 407.354. A partir de ahí, la evolución ha sido positiva experimentando ligeros incrementos campaña tras campaña, hasta la

que acaba de finalizar en la que se ha vuelto reducir el volumen de la producción de pepino en la provincia de Almería, aunque éste no ha sido notable.

El rendimiento medio por hectárea se ha situado en 84.986 kg/Ha, produciéndose así una mínima reducción de 0,06 kg/Ha con respecto al pasado año. El rendimiento neto ha pasado de 8,55 kg/m<sup>2</sup> a 8,49.

En cuanto al valor final comercializado de la producción de pepino en Almería

durante la campaña 2014/2015 ha sido de 233.973.000 euros según los datos aportados por la Administración andaluza. Lo que ha supuesto una reducción con respecto al valor económico del ejercicio agrícola precedente en el que se alcanzaron los 238.457.000 euros.

Todos estos datos ponen de manifiesto la pérdida paulatina de rentabilidad que está experimentando la producción de pepino en Almería en las últimas campañas agrícolas.

## PRECIO MEDIO POR TIPO

# El pepino corto es el que registra la mejor cotización durante la campaña

■ T. C. G.

El pepino corto o tipo español es el que mejor valor ha registrado a lo largo de la campaña agrícola 2014/2015 según los datos publicados por el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía. Su precio medio ha sido de 0,61 euros/kg. Detrás de éste se sitúa el pepino medio largo o tipo francés con una cotización media de 0,59 euros/kg. El pepino largo

o tipo holandés o Almería es el que ha alcanzado el precio medio más bajo del presente ejercicio agrícola con 0,45 euros/kilo.

Para finales de mayo, según el Observatorio de Precios y Mercados, la producción de pepino bajo plástico en la provincia de Almería se podía dar por finalizada alcanzándose ya para esa fecha la comercialización del 98 por ciento de la misma. No obstante, un determinado número de

fincas bajo plástico y malla continuarán en producción durante los próximos meses para ofrecer suministro a los clientes que se abastecen en Almería durante los meses estivales.

En el mes de mayo el precio medio del pepino se aproximó a los 0,24 euros/kg. Por tipos, en junio el pepino corto ha registrado la cotización más desfavorable con 0,15 euros/kg, seguido del medio largo con 0,18 y el largo con 0,24 euros/kg.



■ El pepino corto ha obtenido un precio medio de 0,61 euros/kg. /FHALMERÍA

DE SEMILLAS FITÓ

# Mitre, un pepino para primavera con triple tolerancia y excelente comportamiento frente a pulgón

En pepino holandés de primavera, el agricultor busca obtener la mejor producción y frutos de calidad, con una adecuada longitud, acanalados y con muy buen color. Semillas Fitó ofrece dos variedades de éxito en este segmento: Benito, ya consolidada desde hace diez años, y Mitre, la novedad de la compañía que no sólo ofrece triple tolerancia, sino también un excelente comportamiento frente a pulgón.

Según Germán Victoria, técnico comercial de Semillas Fitó para las zonas de Roquetas de Mar y La Mojonera, las características que debe cumplir una variedad de pepino holandés para el ciclo de primavera y con condiciones climáticas muy malas (muchas horas de luz, ambiente

■ CIA te muy seco, etc.) son varias: “Necesitamos variedades con entrenudos cortos, que las crecidas no sean muy grandes para que concentre el mayor número de frutos al alambre, plantas de porte abierto y hoja pequeña para que la luz entre al interior, con el mayor número de tolerancia a virus y enfermedades y que den frutos que no sean excesivamente largos (aproximadamente 30 centímetros), con muy buen color, lo cual es una exigencia clara del mercado”.

De esta manera, Semillas Fitó ofrece a los agricultores dos variedades que cumplen estas exigencias para el pepino holandés de primavera, según nos comenta Germán Victoria: “La primera variedad que ofrecemos al mercado con éxito desde hace diez años es Benito, una va-

riedad muy precoz, que produce rápidamente los frutos y muy productiva para ciclos cortos (entre 40-60 días), con un fruto que mantiene el color y acanalado (no muestra cuello de botella), y que presenta tolerancia al virus de la vena amarilla”.

En la pasada campaña, Semillas Fitó sacó en este segmento una nueva variedad que está teniendo una gran aceptación por parte del mercado, tal y como comenta Germán Victoria: “En la pasada campaña, empezamos a comercializar Mitre, un pepino holandés con triple tolerancia a vena amarilla, amarillez y oídio, pero que, además, tiene un mejor comportamiento frente al pulgón respecto a los demás. Tanto en los invernaderos que utilizan esta variedad como en los ensayos pos-



■ Mitre no alarga el fruto en el rebrote y ofrece un pepino acanalado de color verde oscuro.

teriores realizados, hemos comprobado que, cuando hay presencia de pulgón en el invernadero, Mitre responde de forma excelente y se le pega mucho menos, lo que repre-

senta un claro valor añadido. Mitre presenta una planta rústica, adaptada al calor, que no alarga el fruto en rebrote y que ofrece un pepino acanalado de color verde oscuro”.

**fito**

**ENCINA**  
Precocidad con triple tolerancia

**NUEVO**

**BENITO**  
Alto rendimiento en ciclos cortos

Selva de Mar, 111 - 08019 Barcelona • Tel. 93 303 63 60 • Fax 93 303 63 73 • www.semillasfito.com • info@semillasfito.com

PRÁCTICAS



■ Cultivo de pepino injertado a dos brazos. /DPTO. SANIDAD VEGETAL ALMERÍA

## Los buenos resultados obtenidos consolidan el injerto en pepino

■ I. F. G.

El injerto en pepino está en auge. Así lo afirman desde la Red de Alerta e Información Fitosanitaria (RAIF) de la Junta de Andalucía, desde donde afirman que, de hecho, “es una técnica que va en aumento, debido a que se observan buenos resultados tanto desde el punto de vista de resistencias a enfermedades como a nivel de producción”.

En relación al primero de estos aspectos, poco a poco, los agricultores van comprobando cómo el injerto protege su cultivo de enfermedades producidas por hongos como, por ejemplo, el *Fusarium oxysporum* sp. Asimismo, y en lo que respecta a la producción, la respuesta del pepino injertado ante condiciones de estrés causado por las bajas temperaturas está siendo “muy buena”, según la RAIF.

En el caso del pepino, los patrones utilizados para injertar suelen pertenecer a la familia de las cucurbitáceas, sobre todo de la calabaza, con los que tiene “una afinidad excelente”. Como ocurre con el tomate, el pepino injertado es más caro que el no injertado, sin embargo, y así lo está demostrando la experiencia, las ventajas que ofrece son más que interesantes, tanto como para decidirse a asumir una mayor inversión inicial.

FOMENTO DE LA INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO TECNOLÓGICO

# La Fundación TECNOVA desarrolla varios proyectos sobre pepino

Se trata de cuatro estudios que lleva a cabo en colaboración con varias empresas del sector hortofrutícola

■ Trini Carpintero

La Fundación TECNOVA está trabajando actualmente en varios proyectos que tienen como protagonista el pepino. Son estudios que está desarrollando en colaboración con diversas empresas del sector hortofrutícola. La finalidad de los mismos es mejorar diversos procesos por los que pasa este cultivo hasta llegar a los lineales de los supermercados. Todos estos proyectos cuentan con la financiación de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía y están cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Rural (FEDER).

## ENVASADO

Uno de esos proyectos se denomina 'Diseño y desarrollo de elemento terminal singular asociado a robot antropomórfico capaz de introducir pepinos dentro de cajas de tejadillo'. Se desarrolla en colaboración con la empresa Miguel García Sánchez e Hijos S.A. La finalidad del proyecto es lograr un efecto final que sea capaz de coger pepinos, y que los coloque dentro de cajas dotadas de tejadillo y en una única operación de ciclo.

## PRODUCCIÓN ECOLÓGICA

'Desarrollo de estrategias respetuosas con el medio ambiente para disminuir podredumbres y daños por frío en tomate y pepino ecológico' es el nombre de otro de los proyectos en los que trabaja TECNOVA. Lo está desarrollando en colaboración con la empresa granadina PROCAM y consiste en extender la vida comercial del pepino y el tomate procedente de la agricultura ecológica, a través del desarrollo de estrategias de conservación basadas en tratamientos físicos y no químicos que resulten respetuosos con el medio ambiente y con el sistema de pro-



■ TECNOVA trabaja en el desarrollo de un elemento terminal asociado a un robot antropomórfico capaz de introducir pepinos en cajas dotadas de tejadillo. /FHALMERÍA



■ Proyecto de agromótica sobre automatización de líneas de envasado. /FHALMERÍA



■ Uno de los proyectos pretende reducir podredumbres en pepino ecológico. /FHALMERÍA

ducción ecológica. De esta manera, se estará posibilitando un mayor periodo de comercialización y vida útil en los lineales de venta de los cultivos

## RETRACTILADO

La empresa ejidense Aldeilla Suministros Industriales S.L. dirige el proyecto 'Diseño y desarrollo de un equipo para retractilado de

pepino' en el que trabaja la Fundación TECNOVA. El objetivo es diseñar y desarrollar un nuevo modelo de máquina destinada al retractilado de pepino que venga a mejorar la tecnología actual existente.

Esta iniciativa pretende lograr sistemas que aporten un considerable ahorro energético a la vez que contribuyan al perfecciona-

miento del proceso actual de sistemas de retractilado.

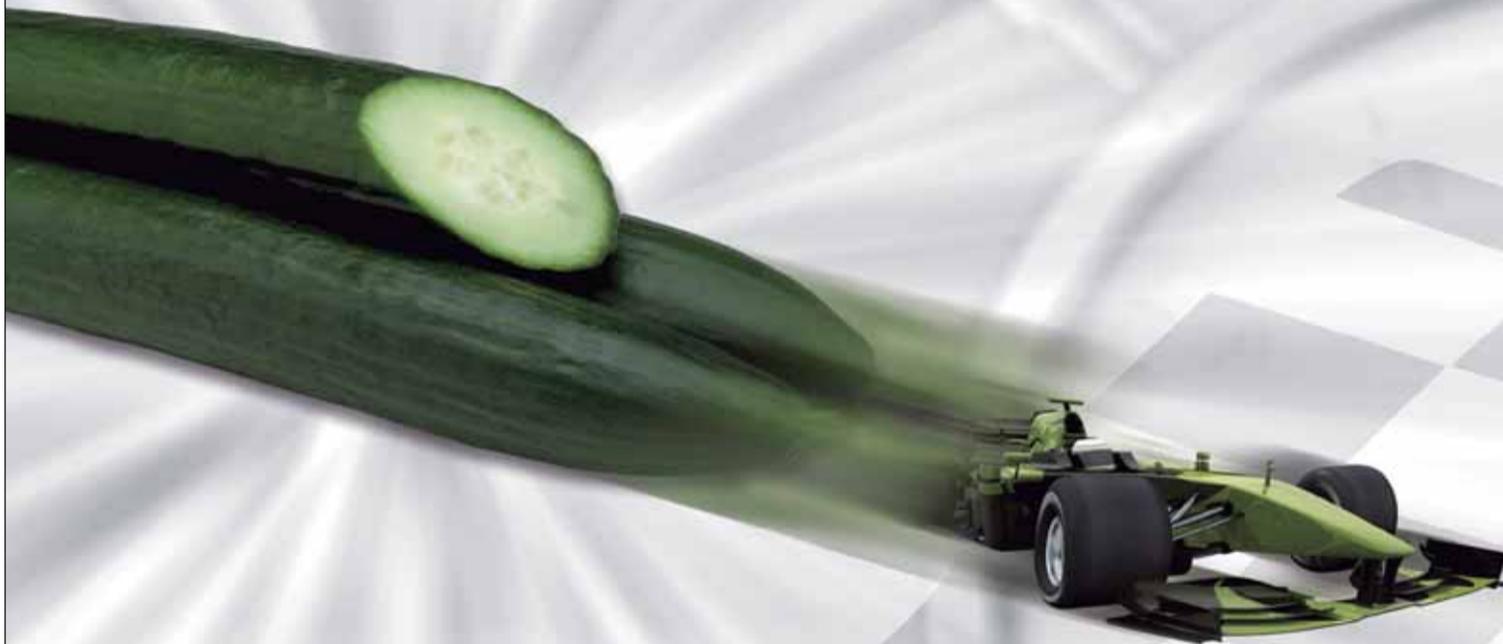
## AGROMÓTICA

La Fundación TECNOVA, dentro del área de agromótica, está inmersa actualmente en un proyecto de I+D+i sobre automatización de línea de envasado de pepino, pimiento y melón Galia. Emilio Gea Construcciones Me-

cánicas S.L. es la empresa colaboradora en este proyecto con el que se pretende estudiar un sistema que permita en una sola máquina adaptar la clasificación y envasado de tres tipos de productos (melón, pimiento y pepino) en una sola máquina, de forma que permita ahorrar tanto costes económicos como espacios en las centrales hortofrutícolas.

# Kantaka

¡es el **PEPINO!**



El más rápido en producción  
con alta calidad

**syngenta**®



Pepino Kantaka de Syngenta  
**RÁPIDA PRODUCCIÓN, ALTA CALIDAD**

TM

COMERCIALIZACIÓN EN MERCADOS COMUNITARIOS Y EXTRACOMUNITARIOS

# Aumenta una campaña más la exportación de pepino mientras desciende el valor alcanzado

En noviembre del pasado año se registró el mayor volumen de pepino exportado a países comunitarios

■ T.C.G.

Un ejercicio agrícola más el volumen de las exportaciones de pepino se ha visto incrementado. En la campaña actual, según recoge el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía en datos acumulados durante el periodo de septiembre a febrero, se incrementaron un 5 por ciento con respecto al mismo periodo de 2013/2014. En esa campaña la exportación de pepino experimentó un notable ascenso de un 22,9 por ciento con respecto al ejercicio 2012/2013, pasando de 359.585 a 441.781 toneladas, según los datos publicados en el Análisis de la Campaña Hortícola de Almería 2013/2014 elaborado por Cajamar.

El volumen comercializado de pepino debió este destacado incremento a la mayor adquisición de esta hortaliza por parte de los principales mercados en el exterior como son Alemania, Reino Unido, Holanda y Francia. Pero el incremento del número de to-

neladas exportadas a otros mercados no ha venido acompañado de un ascenso de las cotizaciones de este cultivo, todo lo contrario, ya que se ha producido un descenso del valor unitario intracomunitario que ha provocado un descenso del valor de las exportaciones de un 12 por ciento durante el periodo analizado, según el Observatorio de Precios y Mercados. En el caso de los mercados europeos, el valor unitario medio acumulado ha sido de 0,72 euros/kg frente a los 0,86 del pasado año. En el caso de los mercados extracomunitarios ha subido pasando de 1,04 a 1,09 euros/kg.

En cuanto al volumen de toneladas exportadas durante el periodo recogido hasta ahora en el Observatorio de Precios y Mercados, que abarca de septiembre a febrero, las toneladas exportadas en esta campaña se han situado en 369.012 frente a las 346.163 en mercados europeos y de 5.875 y 11.693 a mercados extraeuropeos en las campañas 2013/2014 y 2014/2015, respectivamente.

## COTIZACIONES

En cuanto al valor acumulado en miles de euros por las exportaciones de septiembre a febrero ha sido de 264.115 en relación



■ El pepino Almería se exporta principalmente a los mercados de Alemania, Reino Unido, Holanda y Francia. /FHALMERÍA

con los mercados europeos, frente a los 296.075 alcanzados durante el mismo periodo la anterior campaña. En cuanto al valor acumulado de las exportaciones a países no europeos durante el periodo considerado, éste también se ha visto reducido y ha pasado de 12.173 en ese periodo durante la campaña 2013/2014 a 6.384 en el presente ejercicio agrícola.

La tendencia de las exportaciones comunitarias mensuales

de pepino es similar a la de la pasada campaña, aunque situándose en valores algo más elevados. El mercado extracomunitario sigue encontrándose en valores inferiores a los de la pasada campaña.

Los meses en los que se ha exportado un mayor volumen de toneladas de pepino a países no europeos ha sido en octubre, al igual que ocurriera en la anterior campaña. A partir del mes de diciembre comenzó a descender

hasta alcanzar su menor volumen en el mes de febrero donde el volumen exportado se situó por debajo de las 1.000 toneladas de producto. En el caso de los mercados comunitarios, ha sido en el mes de noviembre en el que se ha registrado un mayor volumen exportado superando las 80.000 toneladas. A partir de diciembre comenzó a caer la venta de pepino a los mercados europeos, al igual que ocurriera durante la campaña agrícola anterior.

## NUTRICIÓN

# Su bajo aporte calórico convierte al pepino en un aliado para las dietas

■ T. C. G.

El pepino es una hortaliza muy cultivada en Europa y en América del Norte. En el caso de Almería, se trata del tercer cultivo más producido en la provincia, situándose detrás del tomate y el pimiento.

Sus características nutricionales le convierten en un alimento idóneo para introducir en la dieta, ya que contiene un bajo aporte calórico debido a su reducido

contenido en hidratos de carbono y a su elevado contenido de agua. El pepino aporta pequeñas cantidades de folatos y proporciones inferiores de tiamina y niacina. Contiene vitamina C y en su piel se encuentran pequeñas cantidades de B-caroteno, pero una vez que se pela el cultivo, su contenido se reduce prácticamente a cero.

El mineral más abundante en el pepino es el potasio y en menor medida también contiene

fósforo, magnesio y hierro. Su alto contenido en potasio y bajo en sodio, le aporta una acción diurética que favorece la eliminación del exceso de líquidos en el organismo. Además contiene B-sitosterol, un compuesto antiinflamatorio e hipoglucemian-te que participa en la respuesta del sistema inmunológico.

El pepino es un alimento muy refrescante por lo que es ideal para introducir en ensaladas e hidratar el organismo.



■ El pepino es un alimento muy refrescante, ideal para ensaladas. /FHALMERÍA

# Especial Pepino Rijk Zwaan



## ¿Solución?



**blueleaf**

*by Rijk Zwaan*

## AMPLIA GAMA



■ Plantas vigorosas y con alto número de frutos. /FHALMERIA



■ Frutos uniformes, acanalados y de un color oscuro característico. /FHALMERIA

## Las variedades 'blueleaf' de Rijk Zwaan ofrecen al agricultor cultivos más sanos y productivos

*El comportamiento en campo de estos materiales es efectivo y estable, además de que permiten que la producción se mantenga fuera de los problemas del amarilleo. Con 'blueleaf', el agricultor puede cubrir todos los ciclos de siembra*

■ Elena Sánchez

Rijk Zwaan ha hecho posible que 'blueleaf' sea una realidad en el campo. Este concepto, que destaca por ofrecer variedades muy completas, da la posibilidad al agricultor de contar con un cultivo más sano, más productivo, resistente a oídio, al virus de las venas amarillas y con un excepcional comportamiento frente a amarilleo, así como también cumplen con los parámetros de calidad que exige el mercado.

Según comenta José Luis Ruipérez, responsable de pepino de Rijk Zwaan, "el comportamiento en campo de estas variedades es efectivo y estable". Y es que, la casa de semillas ha puesto en marcha un panel varietal muy completo y extenso, dando la posibilidad al productor de elegir aquel material que se adapte más a sus exigencias y necesidades. "Con 'blueleaf', el agricultor puede encontrar el pepino que más se adapta a su fecha de siembra, ya que cubrimos todo el ciclo de producción. A día de hoy, este concepto es una ventaja a la hora de cultivar pepino y muestra de ello es que los agricultores y técnicos, antes de elegir una variedad, preguntan si

ésta es 'blueleaf' o no", asegura Ruipérez. Otra de las ventajas que este tipo de variedades ofrece al agricultor es que su resistencia a oídio hace que se reduzca el número de tratamientos químicos en las plan-

taciones de pepino, según han constatado no sólo los agricultores, sino también las empresas de control biológico, ya que "beneficia la instalación de los insectos auxiliares" que, posteriormente, actuarán mejor

frente a las plagas. Por último, aunque no menos importante, el hecho de no tener que tratar contra el oídio "ayuda a cumplir con las exigencias de los mercados, con Límites Máximos de Residuos cada vez más

reducidos y más preocupados por la seguridad alimentaria", afirma Ruipérez.

Por todo ello, desde Rijk Zwaan apuestan por variedades que faciliten la labor al agricultor, obteniendo como resultado final un pepino de calidad y una plantación que se adapta a todas las zonas de producción.

**JOSÉ LUIS RUIPÉREZ, RESPONSABLE DE PEPINO DE RIJK ZWAAN**

### "Almería se ha consolidado como productor de pepino largo los 12 meses del año"

José Luis Ruipérez, responsable de pepino de Rijk Zwaan, se muestra muy optimista con la evolución que ha tenido el pepino en la provincia almeriense, y es que, "Almería se ha consolidado como productor de pepino largo durante los doce meses del año, siendo las variedades de 'blueleaf' las más elegidas por los agricultores para producir durante todos los ciclos de cultivo".

Sin duda, el hecho de poder cubrir todas las fechas de siembra con distintas variedades, que se adaptan a

la climatología de cada época, así como a las distintas zonas de producción, es una ventaja que permite "dar más tranquilidad al agricultor, puesto que sabe que puede contar con buenos materiales para cumplir sus objetivos".

#### **VARIEDADES**

En este sentido, Rijk Zwaan apuesta por Pradera RZ (variedad que está muy consolidada en el mercado) para ciclos tempranos, Litoral RZ para ciclos medios, así como Valle RZ, para ciclos tardíos.



AMPLIA GAMA

# Pradera RZ, la opción más segura para primavera y pleno verano

Esta variedad 'blueleaf' de pepino largo de Rijk Zwaan, con resistencia a oídio, convence al agricultor y está logrando ocupar un fuerte posicionamiento en el mercado

■ Elena Sánchez

Dentro del catálogo de pepino temprano de Rijk Zwaan, una de las variedades más destacadas es Pradera RZ, variedad de pepino largo que cuenta con un fuerte posicionamiento en el mercado, destinada a siembras de primavera y pleno verano, muy tolerante a la quema de cogollos. Siendo más cultivada por el agricultor en siembras de enero-agosto, Pradera RZ ha sido capaz de lograr consolidarse por "su gran estabilidad durante los meses de más calor y menor humedad, donde esta variedad marca la diferencia por su alta productividad, ya que su característica es la gran cantidad de piezas que es capaz de producir", explica José Luis Ruipérez, responsable de pepino de Rijk Zwaan.



■ Hojas de color verde oscuro, característico de 'blueleaf'. /FHALMERIA



■ La mata saca varios frutos de calibre comercial. /FHALMERIA

## CARACTERÍSTICAS

Pradera RZ cuenta con frutos acanalados y de cuello redondo. Una de las características principales de esta variedad es que la calidad del fruto en el re-

brote es muy buena, tanto como la de la caña, además de que no tiene problemas de cuello de botella y es de fácil manejo. En cuanto a la planta, ésta destaca

por tener una gran fuerza en la raíz, haciendo posible que sea una buena variedad para aguantar ciclos largos de cinco o seis meses. Además, la mata no tuer-

ce el fruto y no pierde coyuntura, algo bueno para que saque varios frutos de calibre comercial a la vez y los pequeños sigan engordando. Sin duda,

Pradera RZ se presenta como la mejor opción para temprano dentro del mercado de pepino largo en la provincia de Almería.

## JOSÉ ANDRÉS Y ÁLVARO JOFRÉ

### “Nos quedamos con Pradera RZ por su gran productividad”

José Andrés y Álvaro Jofré son dos agricultores que trabajan alrededor de 15 hectáreas de Pradera RZ en sus invernaderos del Paraje de La Cumbre, en Tierras de Almería.

Estos dos hermanos comienzan a sembrar Pradera RZ “a finales de febrero, y cada 30-40 días ponemos 4-5 hectáreas, con el fin de tener producción siempre”. El comportamiento de este pepi-

no largo en febrero, con la época de frío, “es bastante bueno y sus cuajes se realizan sin problemas”. Tanto José Andrés como Álvaro Jofré se quedan con Pradera RZ “por la producción que tiene con respecto a otras variedades de primavera. Además, se trata de un pepino que es muy regular de principio a fin”.

Por otro lado, otra de las características que destacan estos hermanos es que



“no tenemos problemas de amarillez ni de venas amarillas, de hecho, yo cambié la variedad que tenía antes por Pradera RZ, precisamente, porque ésta no tiene problemas de ama-

rillez”, indica José Andrés Jofré. Estos agricultores han comprobado que Pradera RZ cubre periodos de siembra de siete de meses, por lo que, “es una variedad perfecta”.

Otra de las ventajas que tiene es que “es un pepino que va muy bien injertado con el portainjerto Azman RZ, lo que nos permite que la variedad no tenga quema de cogollos. Es un fruto muy uniforme, tiene gran porcentaje de calibres buenos, ya que los más cotizados son de 300 a 400 gramos, y la mayor parte del fruto que da Pradera RZ es de este calibre”.

Finalmente, ambos agricultores han hecho hincapié en que Pradera RZ “tiene un sistema radicular muy fuerte y va muy bien con cultivo hidropónico, con perlita y lana, y su adaptación es buena”.

SIEMBRAS TARDÍAS

# Valle RZ, producción, homogeneidad y equilibrio, la mejor opción para pasar el invierno

*Valle RZ es una variedad de pepino tardío muy elástica, que va desde finales de septiembre hasta mediados de octubre. Tiene un gran comportamiento frente al amarilleo y permite al agricultor afrontar el invierno sin ningún problema*

■ Elena Sánchez

El pepino Valle RZ de Rijk Zwaan presenta una calidad muy elevada y un buen acabado. Se trata de una variedad de pepino tardío, recomendada desde mediados de septiembre hasta mediados de octubre, que “va muy bien y tiene un gran comportamiento frente al amarilleo”, explica Javier López, delegado Almería Poniente Centro de Rijk Zwaan. De hecho, dentro de las características principales de Valle RZ está que, en las condiciones climatológicas adversas, entre enero y marzo, demuestra su gran capacidad productiva y no pierde ningún ápice de su calidad.

Su fruto es oscuro, de carne compacta y tiene una producción ‘exagerada’ en el rebrote y en la caña. Además, Valle RZ de Rijk Zwaan no tiene parón vegetativo y la planta echa flor, cuaja y da un pepino de calidad. Se trata de un fruto muy atractivo, de cuello corto y redonde-



■ Valle RZ no tiene parón vegetativo. /FHALMERIA

ado, con cierre pistilar pequeño. En cuanto a resistencias, Javier López destaca “su resistencia alta a la ceniza, a las venas amarillas y gran comportamiento frente al amarilleo. Y es que, Valle RZ tiene una raíz muy potente, por lo que te permite pasar el invierno sin ningún problema, ya que cuando llega el calor y los días más largos, se trata de una variedad que

no te hace frutos excesivamente largos y son muy homogéneos”.

Según confirma Javier López, “Valle RZ es, para tardío, hoy por hoy, la referencia en el mercado, no solo en las zonas tardías por excelencia, sino en todas las zonas de producción, ya que estamos hablando de una variedad equilibrada, de fácil manejo, que funciona con calor y con frío y que es muy adaptable tanto a zonas de la costa de Granada como de la provincia de Almería, en general”. Dentro de



■ Esta variedad tiene una raíz muy potente. /FHALMERIA

## JAVIER LÓPEZ, DELEGADO ALMERÍA PONIENTE CENTRO RZ

**“Valle RZ, hoy por hoy, es la referencia en tardío en la provincia de Almería”**

**SATISFECHO.** Javier López, delegado Almería Poniente Centro de Rijk Zwaan, asegura que Valle RZ es la variedad de pepino largo tardío por referencia en el mercado, “no solo en las zonas tardías por excelencia, sino en el resto de zonas de producción, ya que se trata de una variedad muy equilibrada, de fácil manejo, que funciona con calor y con frío y que, en las fechas de media-

dos de septiembre a mediados de octubre, se adapta muy bien y no da ningún problema al agricultor”. De hecho, para López, “el hecho de que el productor elija Valle RZ para tardío, está asegurándose pasar el invierno sin contratiempos”.

Asimismo, Javier López indica que esta variedad de Rijk Zwaan tiene “un fruto de gran calidad y no produce cuello de botella”.



## SIEMBRAS TARDÍAS



■ Producción sana y de calidad es la que ofrece Valle RZ al agricultor. /FHALMERIA

las características de Valle RZ, cabe destacar, del mismo modo, que se trata de una variedad muy completa, ya que es productiva, equilibrada y “es difícil que te pierda un pepino, consiguiendo una calidad sostenida. Además, no da cuello de botella, un aspecto fundamental en el aspecto exterior del fruto”, indica López.

Por otro lado, desde la casa de semillas Rijk Zwaan, en concreto Javier López, explica que Valle RZ, a día de hoy, “es nuestra referencia, ya que también contamos con otras variedades como Pradera RZ, que se está consolidando cada vez más en el mercado, o Litoral RZ, que es nuestra gran promesa, pero, en estos momentos, Valle RZ

está logrando ampliar su presencia en las diferentes zonas de producción”.

Sin duda alguna, la elección de Valle RZ por parte del agricultor le lleva a asegurarse una producción sana y de calidad durante todo el invierno, con frutos muy homogéneos, de color verde oscuro y calibre excelente.



■ Valle RZ es una variedad muy equilibrada. /FHALMERIA

## JAVIER CASTILLO, TÉCNICO DE CRISTALPLANT

**“Yo definiría a Valle RZ como una variedad todoterreno, que cumple los estándares de calidad”**

**CONVENCIDO.** Javier Castillo es técnico de Cristalplant, uno de los semilleros más importantes que se encuentran en la provincia almeriense y que trabaja, desde hace tiempo, con las variedades de Rijk Zwaan. En esta ocasión, Javier Castillo ofrece su opinión sobre Valle RZ, “una variedad todoterreno, que puedes poner desde el 15 de septiembre hasta el 15 de octubre y que

te da resistencias a oídio, amarilleo, etc.”. Otro de los aspectos más destacados sobre Valle RZ es que “es una planta bastante homogénea, ya que te da los mismos kilos durante los mismos meses. Además, es muy equilibrada, tanto en el aspecto vegetativo como generativo”.

Igualmente, el técnico de Cristalplant explica que Valle RZ es una variedad que



también “injertamos con Affyne RZ, un porta de Rijk Zwaan que realmente le da

un plus a la planta y resalta las cualidades del fruto”. En cuanto a mano de obra, Ja-

vier Castillo asegura que se trata de una variedad que “no hay que trabajar en exceso”.

ADAPTADO A TODAS LAS ZONAS DE CULTIVO

# Litoral RZ, calidad en el rebrote y resistencia a oídio en trasplantes de finales de agosto e incluso octubre

El fuerte sistema radicular de esta variedad de Rijk Zwaan, incluida bajo su concepto 'blueleaf', permite al agricultor poder realizar trasplantes más tardíos en zonas más cálidas tanto del Poniente almeriense como de la costa de Granada

■ Isabel Fernández

Litoral RZ es la última incorporación de Rijk Zwaan a su catálogo de variedades 'blueleaf' y que cuenta, además, con resistencia a oídio. Pese a ser una variedad indicada para siembras medias, su potente sistema radicular le permite ampliar sus fechas de plantación, llegando, incluso, hasta los primeros días del mes de octubre. En este sentido, Alberto Domingo, delegado en Almería Poniente-Este de Rijk Zwaan, comenta que, "al ser una variedad joven, la mayoría de los agricultores la ha sembrado a primeros y mediados de septiembre con excelentes resultados", sin embargo, "en plantaciones más tardías, Litoral RZ también ha demostrado que puede cubrir el segmento medio/tardío perfectamente".

En esta misma línea se manifiesta Francisco Pino, delegado de Almería Oeste y Granada Este de Rijk Zwaan, quien comenta que "la planta de Litoral RZ es



■ Litoral RZ tiene una gran calidad de fruto hasta el final de su ciclo. /FHALMERIA

muy rústica, versátil y cuenta con un sistema radicular muy potente, lo que hace que podamos encontrar plantaciones desde el 20 de agosto hasta primeros de octubre en las zonas más cálidas, como pueden ser Balanegra o Balerna, en Almería, y Castillo de Baños o Castell de Ferro, en Granada". Ésta es, para Pino, una de las principales ventajas que aporta Litoral RZ, pero ni mucho menos es la única.

"Aportamos el 'blueleaf'", añade Alberto Domingo, que explica que "esta condición le confiere un verdor azulado a la hoja que hace que ésta permanezca verde durante más tiempo en la planta y, por tanto, realizando la función fotosintética también durante más tiempo". Esto se traduce en "una producción más constante y elevada". Asimismo, este color más oscuro de la hoja de Litoral RZ resulta menos atractivo para mosca blanca, vector de virus como el virus de las venas amarillas y el amarilleo, luego, esta variedad de Rijk

Zwaan es menos sensible a estos problemas. Pero, si hay una cualidad de Litoral RZ que está 'conquistando' a los agricultores es su resistencia a oídio.

## RESISTENCIA A OÍDIO

"El oídio, por desgracia, es una enfermedad en aumento en el Poniente almeriense", comenta Domingo, que añade que "la resistencia de nuestra variedad hace que la planta vegete y produzca libre de estrés". Además, "en casos graves, permite reaccionar a tiempo y, con un mínimo de tratamientos, podemos tener controlado el problema". Precisamente esta última es otra de las ventajas que aporta Litoral RZ al agricultor; al tener que tratar menos para controlar el oídio, por un lado, está ahorrando dinero y, por otro, está garantizando la comercialización de su producto, que se ajustará perfectamente a las demandas de los mercados, cada vez más restrictivos en el uso de materias activas.

Con respecto a otras características de Litoral RZ, tanto Domingo como Pino coinciden en afirmar que cuenta con una gran calidad de fruta, además de con

## ANTONIO MARTÍN, AGRICULTOR

**"Gracias a Litoral RZ hemos terminado el ciclo de cultivo con una calidad y un calibre ajustados al mercado"**

**SATISFECHO.** Antonio Martín, de Quality Martín y Romero, es productor y exportador directo, de ahí que valore, y mucho, la calidad y el calibre homogéneos que le ofrece Litoral RZ durante todo el ciclo de cultivo. En su caso, recuerda que "trasplantamos el 15 de septiembre y hemos mantenido el cultivo en muy buenas condiciones hasta el 15 de febrero"; es más, "con Litoral RZ, hemos terminado

el ciclo muchísimo mejor que con otras variedades". Y es que, incluso entonces, "hemos tenido calidad de fruta, mientras que a otras variedades, al final, ya se les nota la piel envejecida, no tienen un buen acanalado o hacen pepinos muy largos". Asimismo, "Litoral RZ tiene un fruto que tanto en la caña como en el rebrote tiene unas medidas muy buenas, ideales para lo que nos exigen el mercado, y, además, es un



pepino que rellena bastante bien y no saca cuello de botella". Por todo ello, Martín afirma que "estamos muy sa-

tisfechos con la variedad" y, de hecho, para la próxima campaña, "queremos aumentar la superficie" y, ade-

más, "probar a hacer una siembra más tardía para poder mantener el cultivo hasta abril".

## ADAPTADO A TODAS LAS ZONAS DE CULTIVO

el calibre ideal para su comercialización. Esa calidad y buen calibre, además, los mantiene durante todo su ciclo de cultivo, de modo que el agricultor puede garantizar a su cooperativa y ésta a su cliente final producto homogéneo durante todo el año. “La longitud del fruto es importante para dar una calidad uniforme”, comenta Domingo y añade que “es en el rebrote donde Litoral RZ da frutos sin cuello de botella y longitud adecuada con el acanalado correcto”.

Por su parte, Pino insiste en que “Litoral RZ es un pepino que hace el fruto rápido” y, lo que es más importante aún, “entre la caña y el rebrote no tiene un parón como le puede pasar a otras variedades”. Como consecuencia de esto, “no aborta frutos en el puente y, además, mantiene una longitud de fruto sostenida”. Junto a todo ello, destaca que “Litoral RZ mantiene durante todo el tiempo un fruto muy acanalado, con mucho brillo, oscuro y con una longitud idónea, la que demandan los mercados hoy día”.

**VERSATILIDAD**

Litoral RZ es una variedad que, hoy por hoy, está dando muy buenos resultados en distintas zonas de producción. De hecho, Alberto Domingo explica que, en el Poniente-Este de la provincia, una zona, en general, no



■ Alberto Domingo, delegado Almería Poniente-Este. /FHALMERIA

muy fría y algo húmeda, “las plantas, normalmente, vegetan bien y sin problemas hasta la llegada del frío, cuando, normalmente, hay un desequilibrio entre la masa vegetativa y radicular”; sin embargo, “Litoral RZ, por su potencia de raíz, afronta muy bien estos problemas, con una parada vegetativa mínima”.

Pero Litoral RZ no es sólo una variedad adaptada a las condiciones climatológicas del Poniente almeriense, sino que también está dando muy buenos resultados en la costa de Granada”. En este sentido, Francisco Pino comenta que, “al tener una hoja algo más pequeña que la de otras variedades, eso permite una mayor ventilación”, algo muy a te-



■ Francisco Pino, delegado Almería-Oeste y Granada-Este. /FHALMERIA

ner en cuenta en Granada, donde la mayoría de los invernaderos son más bajos y, además, la densidad de plantación suele ser mayor. Junto a esto, la resistencia a ceniza de Litoral RZ es algo muy valorado por los productores de la zona, sobre todo teniendo en cuenta que “el oído es un problema bastante acusado en la zona, donde en las fincas ape-

nas se usa el doble techo y, por tanto, los agricultores necesitan una planta más rústica y con mayores resistencias”.

Teniendo todo esto cuenta, desde Rijk Zwaan se muestran convencidos de que Litoral RZ, pese a ser una variedad para plantaciones medias, “en el futuro demostrará que se puede adaptar a cualquier fecha”.

**ANTONIO M. FERNÁNDEZ, AGRICULTOR****“La buena respuesta de Litoral RZ frente al oídio ha hecho que quiera intentar el residuo 0 el próximo año”**

**CONVENCIDO.** Antonio Miguel Fernández es un agricultor de Balerna que esta campaña, por primera vez, ha probado Litoral RZ y no puede estar más satisfecho con los resultados obtenidos. A la calidad de fruto que le ofrece esta variedad de Rijk Zwaan, él añade algo fundamental, su resistencia a oídio. “Mi finca es especialmente atractiva para el oídio y tengo que buscar variedades que

sean tolerantes”, comenta y añade que, “con Litoral RZ, me ha ido muy bien”, tanto que, al no tener que tratar con mucha continuidad, “el año que viene voy a intentar hacer el residuo 0”.

Este agricultor, que comercializa su género en Unica Group, trasplantó su cultivo a principios de octubre y lo mantuvo hasta finales de marzo y, en todo este tiempo, “ha respondido muy bien”. Es más,



afirma que “lo que más me ha gustado ha sido su calidad de fruto”, que ha mantenido durante

todo el ciclo”. Es más, “es un pepino muy bravío, hace unos rebrotes tremendos y, por ello,

creo que el año que viene voy a superar los resultados de esta campaña”.

# Rijk Zwaan refuerza su gama de portainjertos para pepino

La casa de semillas introduce portainjertos de un nuevo tipo de calabaza para proporcionar a los agricultores soluciones que ofrezcan producciones sanas

■ CIA

Después de los ya conocidos pies de calabaza como Azman RZ y Cobalt RZ y de la reciente introducción del innovador pie de pepino Affyne RZ, todos con resistencia a fusarium, Rijk Zwaan sigue enriqueciendo su gama de portainjertos con unos pies de un tipo de calabaza distinto a los anteriores, para proporcionar a los agricultores soluciones para lograr unas producciones sanas y de excelente calidad.

## NOVEDAD

Estos nuevos portainjertos mostraron muy buenos resultados en ensayos internos en los años anteriores, y con agricultores durante la última campaña, ofreciendo las mismas garantías frente a los problemas de suelo y garantizando una producción sana y de calidad en invierno. El número 64-063 RZ, en particular, destaca por su aporte de vigor durante el invierno y su capacidad de acelerar el relleno y la maduración de los pepinos, incrementando el potencial de la variedad. “Los resultados con distintas variedades líderes en el mercado fueron muy concluyentes y se repitieron las mismas conclusiones en todos los ensayos”, explica David Herzog, especialista en Portainjertos de Rijk Zwaan. Está disponible para ensayos a gran escala durante la próxima campaña.

## COBALT RZ

Cobalt RZ confirma su buen comportamiento y se establece como un estándar en el injerto de pepino. Los resultados de las últimas campañas demuestran que este portainjerto es muy válido para solucionar los problemas de suelo y tiene una gran afinidad con las variedades de pepino. En efecto, la cicatriz de unión en-



■ Cobalt RZ tiene una gran afinidad con las variedades de pepino.



■ Portainjertos de pepino, con pie de calabaza, de Rijk Zwaan, Azman RZ.

tre pie y variedad es perfecta, incluso mejor que con Azman RZ, y gana en precocidad ya que entra en producción un poco antes.

## AFFYNE RZ

En la última campaña, se ha generalizado el uso de Affyne RZ para injertar pepino de cara al invierno, en cultivos hidropónicos, donde ya se estaba usando en los años anteriores, “pero también en cultivos en suelo, siempre que la estructura del suelo sea más bien ligera y no existan problemas de encharca-

miento. El nivel de resistencia al hongo fusarium de este material es muy bueno y ofrece la protección que buscan los agricultores”, confirma Herzog. “Además, la afinidad con las variedades de pepino es perfecta, lo que hace de Affyne RZ un portainjerto de éxito para los semilleros”.

El objetivo de Rijk Zwaan en el desarrollo de portainjertos sigue siendo la búsqueda de soluciones óptimas a los distintos problemas que encuentran los agricultores.



■ Affyne RZ es perfecto para injertar pepino en invierno en cultivo hidropónico.



■ Plantas sanas y de calidad gracias a los 'portas' de Rijk Zwaan.

# Especial Lucha integrada



Agrobio

Listos para defender el campo

JUNTOS  
podemos



**Agrobío**<sup>®</sup>  
· soluciones biológicas ·



www.agrobio.es

## LAS CIFRAS DE LA CAMPAÑA



■ Prácticamente el 100% del pimiento que se cultiva en la provincia ya se hace bajo métodos de control integrado de plagas. /FHALMERIA

## La superficie cultivada con lucha integrada se estanca en esta campaña agrícola

■ Isabel Fernández

La lucha integrada en Almería parece haber tocado techo, al menos, de momento. En esta campaña, y según los datos facilitados por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, actualizados hasta el pasado 15 de mayo, la superficie cultivada bajo estos métodos se ha situado en 26.665 hectáreas, apenas un 0,85% más que hace un año, o lo que es lo mismo, 225 hectáreas más. Por cultivos, y como ocurriera en campañas anteriores, se puede hablar de 'una de cal y otra de arena'.

De este modo, y entre los cultivos cuya superficie con lucha integrada ha crecido en esta campaña se encuentran la berenjena, el calabacín, la judía, la sandía y el tomate. En el caso del primero de estos cultivos, los agricultores de la provincia han destinado un total de 1.160 hectáreas al control biológico, apenas un 1,75% más, mientras que, en calabacín, han sido 990 las hectáreas cultivadas bajo esta forma de producción frente a las 940 de hace un año; en definitiva, un 5,32% más. La

*En total, en este ejercicio, han sido 26.665 las hectáreas cultivadas con control biológico, apenas 225 más que hace un año. Por cultivos, el pimiento parece haber tocado techo, mientras que el tomate ha crecido un ligero 3,85%, según la Junta*

judía, por su parte, ha sumado cinco hectáreas, pasando a tener ya 145 hectáreas de superficie bajo control integrado de plagas.

Mención aparte merece el tomate, que, tras dos campañas de importantes aumentos, en este ejercicio agrícola 2014/2015 crece, aunque de forma mucho más moderada; así, de 8.820 hectáreas

hace un año ha pasado a 9.160 en esta campaña, un 3,85% más. De este modo, la superficie de tomate con lucha integrada supera ya el 80% del total de hectáreas de este cultivo, que supera las 11.000 en toda la provincia. Este nuevo aumento viene a confirmar el éxito de la 'fórmula' empleada para el control integrado en to-

mate y que empieza desde el semillero.

Por otro lado, y entre los cultivos que han perdido superficie con lucha biológica se encuentran el melón, el pepino y el pimiento. En el caso de este último, apenas ha perdido 40 hectáreas, pasando de las 9.340 de hace un año a las 9.300 con las que, presumiblemente, cerrará esta campaña, un 0,43% menos. En cualquier caso, desde el sector insisten en que esta cifra supone, nada más y nada menos, que, prácticamente, el 100% de su superficie.

En lo que respecta al pepino, sus hectáreas cultivadas bajo este tipo de métodos se han situado este año en 2.530, 40 menos que un año antes (-1,56%). Éste es el segundo descenso consecutivo de superficie con lucha integrada en este cultivo y que vendría a poner el acento en las dificultades que aún siguen encontrando los agricultores a la hora de la instalación de los auxiliares.



■ La superficie de sandía con lucha integrada crece más del 10%. /FHALMERIA

**El melón cae en picado y la sandía crece más de un 10% este año**

La primavera continúa sin ser la época preferida de los agricultores para hacer lucha integrada y melón y sandía, por tanto, siguen siendo los cultivos para los que hay mayores reticencias. Pese a todo, algo ha cambiado este año; y es que, si bien es cierto que la superficie de melón con control integrado de plagas ha caído casi un 13%, hasta las 1.750 hectáreas, en el caso de la sandía se ha producido un incremento sin precedentes: 1.630 hectáreas, un 10,13% más en relación al último ejercicio cerrado.

I+D AL SERVICIO DEL SECTOR

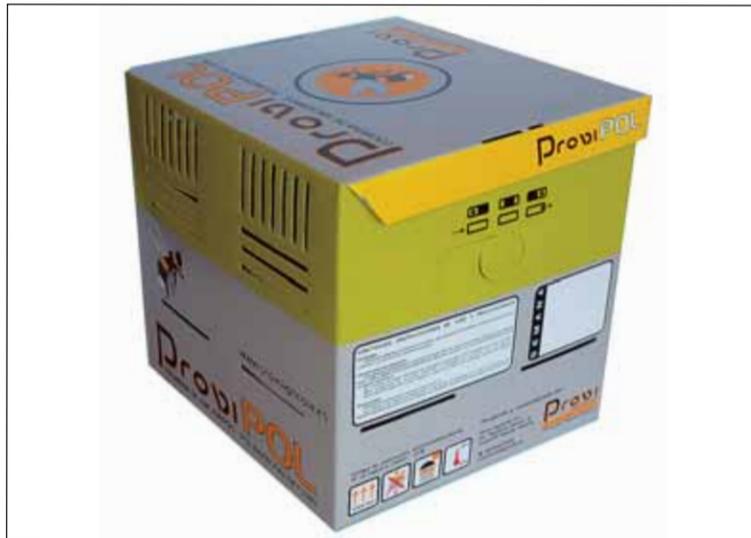
## La colmena Provipol garantiza una mejor ventilación y productividad de las obreras gracias a su mayor altura

Está diseñada para poder soportar las temperaturas de Almería y, por ello, en Provi Agrícola la tienen en dos formatos, con y sin algodón

■ Isabel Fernández

Las colmenas Provipol, diseñadas y comercializadas por Provi Agrícola, se caracterizan por ser más altas que el resto de colmenas que hay en el mercado, lo que, según el director-gerente de la empresa, Juan José Ramírez, les permite “disponer de mejores condiciones de ventilación”. En este sentido, Ramírez explica que estas colmenas “han sido desarrolladas por nuestro Departamento de I+D+i para soportar las altas temperaturas de Almería” y, precisamente por ello, al ser más altas, “disponen de mayor volumen y más orificios en la parte superior”, lo que, a la larga, se traduce en “una mejor ventilación”.

Esta mayor ventilación, tal y como comenta Ramírez, influye, además, en la productividad de las obreras, que “se dedican a poli-



■ La colmena Provipol es más alta que las demás del mercado.

nizar el cultivo y no a ventilar la colmena”. Asimismo, y pensando en las necesidades del agricultor de Almería, en Provi Agrícola comercializan su colmena en dos formatos, con algodón, para el invierno, y sin algodón, para los meses de verano.

### NESIDIOCORIS TENUIS

Junto a su colmena Provipol, otro de los productos estrella de Provi Agrícola es su Nesidiocoris tenuis, que, a diferencia de otros, “pasa en

el envase menos de 24 horas, ya que envasamos el producto a diario”. Para ello, es fundamental una buena coordinación con el agricultor y con su semillero.

Provi Agrícola lleva más de una década produciendo y distribuyendo tanto colmenas como organismos de control biológico. En todo este tiempo, “la rapidez en la entrega del producto y el servicio especializado para los clientes” han sido las claves de su trabajo diario.

EN INDUSTRIA Y BAJO ABRIGO

## Autorizan un producto de forma provisional para tratar el mildiu en tomate



■ Cultivo de tomate. /FHALMERÍA

■ I. F. G.

La Dirección General de la Producción Agrícola y Ganadera de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural ha decidido autorizar provisionalmente un nuevo producto para su uso contra el mildiu en tomate tanto de industria como en cultivo protegido. En concreto, se trata de Vintage Disperss, un formulado a base de la sustancia activa bentiavalicarb isopropil 1,75% más sulfato tribásico de cobre 37,5%.

La Administración andaluza responde así a la solicitud de inclusión de este formulado en va-

rios Reglamentos Específicos de Producción Integrada en Andalucía, después haber estudiado las características del producto en cuanto a su impacto sobre la fauna auxiliar y su comportamiento medioambiental.

Esta autorización provisional estará en vigor hasta que tenga lugar su inclusión definitiva en los Reglamentos Específicos de la Comunidad Autónoma. De momento, y según la información hecha pública por la Administración andaluza, el citado producto podrá ser utilizado para el control integrado en tomate de industria y en invernadero para el control del mildiu.

# Provipol

## INSECTOS DE LA ALPUJARRA PARA SUS CULTIVOS

Plaza Rosendo García, 6  
04409 - Huécija (Almería)  
Tels.: 950 142 349 - 950 601 046  
Móviles: 659 322 885 - 626 726 242  
620 059 367 - 699 641 840



E-mail: info@proviagricola.com  
www.proviagricola.com

## ENTREVISTA

VALTER CEPPI  DIRECTOR COMERCIAL DE KOPPERT ESPAÑA

# “Queremos mejorar la salud de las personas y el planeta usando recursos naturales”

■ Isabel Fernández

“Imagínese que el día de mañana, en los supermercados, las frutas y hortalizas fuesen totalmente transparentes, que con un teléfono móvil se pudieran ver los residuos de químicos que llevan, aunque estén dentro de la ley. ¿Cree que los consumidores las comprarían teniendo esto tan claro?”. Ésta es la pregunta que lanza Valter Ceppi, director comercial de Koppert España, y que, de algún modo, es el leitmotiv de su empresa: contribuir a la salud de las personas y la sostenibilidad del planeta.

**Pregunta.- En Koppert trabajan desde hace tiempo para lograr el residuo 0, ¿no es así?**

**Respuesta.-** Desde luego que sí, ya que ha surgido como una exigencia del mercado. Hemos visto que, en el ecosistema invernadero, hay muchos más factores que influyen sobre cómo de agresiva puede ser una plaga o el daño que puede hacer una enfermedad al estado de salud de una planta. Realmente, lo que queremos es manejar la planta, nutrirlo de forma que se sienta bien y, al sentirse bien, pueda resistir mejor el ataque de plagas y enfermedades. Queremos que las plantas logren tener un balance natural que les permita desarrollar más y mejor su propio sistema de defensa.

**P.- En cualquier caso, esto supone un paso hacia el residuo 0...**

**R.-** Desde luego. Obviamente, cuando se habla de residuo 0, se habla de incorporar todas las herramientas que tengamos para un cultivo, no sólo de liberar los bichos. De todos modos, aún faltan algunos pasos para llegar al residuo 0.

**P.- Y hablando de residuo cero, Koppert puso en marcha hace ya varias campañas su sistema NatuGro, un protocolo de actuación que, entre otras cosas, permite ese residuo 0. ¿Qué tal ha evolucionado en esta campaña?**

**R.-** La verdad es que vamos bien, aunque es cierto que este año no hemos tenido un crecimiento exponencial, debido a que, en algunos mercados finales, no se ha pagado un precio extra para el producto que no llevaba residuos.



**P.- ¿Cree que esto sigue siendo un hándicap?**

**R.-** Si estamos hablando de que la producción con residuo 0 se generalice a todo el campo, podemos suponer que el hecho de que no se pague un sobrepeso sea un limitante. Pero, hoy en día, realmente, quienes hacen residuo 0 lo hacen más por convicción. Si me pregunta mi opinión, pienso que creer que se va a pagar más por un producto con residuo 0 es una expectativa falsa; lo mismo pasó con el ecológico y con la lucha integrada. Poco a poco, los mercados van definiendo sus exigencias y los productos que llevan pocos residuos o no llevan residuos son los que tienen prioridad y los que llevan residuos, aunque sea dentro de los límites legales, simplemente, no se venden. Creo que los productos con residuo 0 no serán productos por los que se pague más, serán, simplemente, los productos a los que se les dará prioridad.

**P.- Luego, el objetivo debe ser seguir estando en el mercado.**

**R.-** Correcto. La economía actual es una economía en continua evolución y, hoy en día, más. Hay muy pocas

empresas que se queden estancadas, que produzcan siempre lo mismo y de la misma forma que hace 50 años. Ahora, cada cinco o diez años, tenemos que inventar algo nuevo para estar en el mercado, no tanto para conseguir un mayor margen de beneficios, sino sólo para estar.

**P.- En las últimas campañas, los agricultores han ido reduciendo su inversión en lucha integrada. ¿Sigue siendo ésta una tendencia al alza?**

**R.-** En general, sí. Los agricultores están acostumbrados a la lucha biológica, pero, sin embargo, le dan menos valor a toda una serie de prácticas, como pueden ser las físicas. Esto último lo van olvidando y cada vez es más difícil hacer lucha biológica. Con respecto a si están gastando un poco menos, también hay que ser un poco autocríticos. Por un lado, el agricultor va bajando un poco la dosis, ajustándola, pero, por otro lado, hay que ver que el del control biológico en Almería es ya un mercado maduro, hay más empresas, más competencia y esto hace que los precios se bajen. En cualquier caso, tengo que recordar que hay una cam-

paña, ‘I love bichos’, con la que hemos participado y queremos volver a recordar a los agricultores la importancia del control biológico.

**P.- Esta tendencia continúa siendo mucho más acusada en los cultivos de primavera.**

**R.-** Por lo que nosotros vemos, se está manteniendo esa tendencia. Melón y sandía son cultivos con poco valor económico y menor valor se le da al control biológico. Se sueltan dosis muy bajas, que, en algunos casos, no son ni técnicamente efectivas, pero le permiten al agricultor seguir dentro del marco del control integrado. A nivel de plagas, lo único que consigue es que, al plantar los cultivos de la siguiente campaña, tiene una carga de plagas mayor.

**P.- En líneas generales, ¿qué balance hace de la campaña?**

**R.-** Lo cierto es que nos ha ido bien. Como le decía antes, estamos trabajando en el mercado de Almería, que es un mercado totalmente maduro, donde los precios son bajos y dejan muy poco margen; sin embargo, ya el año pasado llegamos a una cierta estabilidad. Además, tenemos grandes expectativas para el futuro.

**P.- Se podría decir que los años del ‘boom’ de la lucha integrada ya han pasado.**

**R.-** Ya todo el pimiento se hace con lucha integrada y, en tomate, estamos en más del 90%. Pepino y calabacín están en torno al 40% ó 50%, aunque es cierto que tienen algunas limitaciones técnicas.

**P.- Habla de limitaciones técnicas. ¿En qué sentido?**

**R.-** Hacer pepino con control integrado es un poco más difícil que hacer pimiento, aunque los resultados son igual de buenos. A veces, por ejemplo, los agricultores tienen que aplicar fungicidas contra el mildiu, que sería más fácil de controlar en invernaderos con doble techo o con otro tipo de manejo del cultivo que facilitara el control de las enfermedades. Este tipo de cosas, hoy por hoy, se ven como limitantes, pero, si miramos la historia, en el caso del control integrado en pimiento, fue lo mismo. Quizás es sólo una cuestión de tiempo, de esperar a que la gente adopte estos cambios como algo normal.

**P.- ¿Qué expectativas tienen para la próxima campaña?**

**R.-** Si pensamos en la campaña de Almería, estamos notando una tendencia al alza en productos que controlan araña roja. Hablo, sobre todo, de *Phytoseiulus persimilis*, *Spidex*, y de *Spical*, *A. californicus*. Luego, en el inmediato, diría que se consumirá cada vez más producto biológico para el control de araña roja. Más en general, estamos buscando crecer en otro tipo de mercados, como pueden ser cítricos, uvas o extensivos al aire libre. Estos son mercados que nos permiten crecer, investigar y buscar soluciones más necesarias y que nos pueden permitir un crecimiento más rápido.

**P.- Teniendo todo esto en cuenta, ¿cuál diría que es el objetivo de futuro de Koppert?**

**R.-** Tenemos un objetivo que no es nuevo, pero queremos recordarlo: queremos mejorar la salud de las personas y del planeta utilizando recursos naturales. Nuestra intención es aportar una mejoría tanto a la salud de las personas, porque creemos que si se come con menos químicos mejora la salud, y a la vez del planeta, utilizando para ello los recursos de la naturaleza. Realmente, como empresa, no hemos inventado nada; si hemos puesto la tecnología para poder criar los depredadores naturales, transportarlos y que se suelten vivos y hemos estudiado la dosis perfecta, el momento de liberación, pero utilizando un recurso que estaba ahí. Y quizás el conocimiento que estamos utilizando hoy es el 1% de lo que nos puede dar la naturaleza, entonces, aún queda toda una fuerza positiva de recursos que están ahí para poderse utilizar y que nos hace pensar en el futuro con mucho entusiasmo. Pero queremos ir todavía más allá, creemos que podemos ser sostenibles en más cosas, no sólo porque vendamos un determinado producto natural que reduce los químicos, sino también en la forma en la que operamos y actuamos en nuestras empresas en todo el mundo. Creemos que tenemos un impacto en el entorno social en el que nos encontramos.

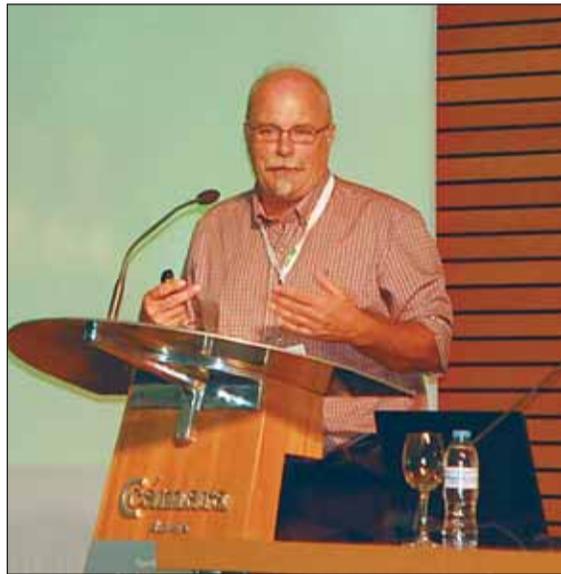
EN EL GLOBALG.A.P. TOUR 2015

# “Las certificaciones deben ir por detrás de las posibilidades técnicas”

El responsable de Control Biológico de COEXPHAL apeló en una jornada a la necesidad de que el mercado se ajuste a “lo que es posible”

■ Isabel Fernández

“Las certificaciones deben ir por detrás de las posibilidades técnicas”. Así lo afirmó Jan van der Blom, responsable de Control Biológico de COEXPHAL, durante una de las ponencias enmarcadas en el GLOBALG.A.P. Tour, que tuvo lugar en Almería los días 28 y 29 de mayo pasados, titulada ‘La Revolución Verde y novedades en control biológico’. Van der Blom insistió, en este sentido, en que, antes de aprobar o fijar Límites Máximos de Residuos (LMR) o



■ Jan van der Blom durante su ponencia. /FHALMERÍA

cualquier otro requisito relacionado con la ausencia de residuos en los productos hortofrutícolas, “hay que ver qué es posible y qué se puede exigir”.

Llegado a este punto, se refirió, por ejemplo, a la llamada I Revolución Verde, que tuvo lugar a principios de los ‘90 con la polinización con abejorros en to-



■ Los residuos en tomate se han reducido el 0,6% del LMR.

mate; esto, explicó, “implicó un primer cambio en el control de plagas y, a día de hoy, está generalizado”. Un segundo cambio tendría lugar con “la introducción

masiva del control biológico desde el año 2007”. “No ha sido fácil, ha habido dificultades para controlar el trip y la transmisión del virus del bronceado”, recordó y añadió que, sin embargo, el cambio ha sido posible y, hoy por hoy, el control biológico en pimiento es todo un éxito, al igual que en tomate, donde “el 85% de las plantas que salen de los semilleros ya lleva el *Nesidiocoris tenuis*”.

Sin embargo, y pese a todos estos avances, los mercados insisten en la reducción de los LMR hasta límites insospechados y, a veces, tal y como apuntó Van der Blom, que van más allá, incluso, de lo técnicamente posible. En cualquier caso, volvió a partir una lanza a favor del sector y afirmó que, con todos los esfuerzos realizados, “el porcentaje de residuos está por debajo del 1% del LMR”. En este sentido, Van der Blom comentó que, en el caso de tomate y pimiento, los dos cultivos mayoritarios en la provincia, este porcentaje de residuos está en el 0,6% para el tomate, y el 0,4% para el pimiento.

**KOPPERT**  
BIOLOGICAL SYSTEMS  
Partners with Nature

## Aliados con la Naturaleza

KOPPERT BIOLOGICAL SYSTEMS

Koppert Biological Systems contribuye a una mejor salud de las personas y del planeta. En asociación con la Naturaleza, hacemos una agricultura más sana, más segura y productiva. Proporcionamos un sistema integrado de conocimientos especializados y soluciones naturales seguras, que mejoran la salud de los cultivos, la resistencia y la producción.

C/ Cobre, 22 Pol.Ind. Ciudad del Transporte  
04745 La Mojonera (Almería) España  
Tel.+34 902 48 99 00  
info@koppert.es

www.koppert.es

DIFUNDIENDO EL SISTEMA PRODUCTIVO DE LA PROVINCIA

# Agrobío lleva el modelo Almería a Expo Milano 2015 y muestra los desafíos de futuro del sector

La empresa almeriense ha sido premiada dentro de 'El proyecto Desafíos' del Ministerio por su iniciativa sobre 'Control biológico y polinización natural'

■ Isabel Fernández

Agrobío continúa difundiendo el modelo productivo de la provincia y, de hecho, recientemente, lo llevó nada más y nada menos que hasta Expo Milano 2015, la exposición universal que se celebra hasta finales de octubre en Italia y que, en esta ocasión, tiene por eslogan 'Alimentando el planeta. Energía para la vida'. Agrobío resultó vencedora de 'El proyecto Desafíos', organizado por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA), en la categoría 'Fortalecimiento de la innovación agraria para alimentar el planeta', y lo hizo lanzando su propio desafío sobre 'Control biológico y polinización natural'.

"Por un lado, presentamos a la propia empresa, Agrobío, como desafío; en segundo lugar, la agricultura intensiva, también como desafío y, el tercer y último desafío era el residuo 0", explica Pilar Santorromán, responsable de Comunicación y Marketing de la empresa. Con respecto al primero de esos tres desafíos, desde Agrobío supusieron en valor el hecho de haber sido pioneros en la polinización natural hace ya veinte años, tiempo en el que han acumulado experiencia más que suficiente para, hoy por hoy, "ser capaces de producir y comercializar no sólo abejorros, sino también fauna auxiliar durante los doce meses del año, en cualquier época y en cualquier parte del mundo". Tanto es así que, actualmente, la empresa está implantada en 30.000 hectáreas y, sólo en España, cuena con 10.000 hectáreas de control biológico y otras 10.000 de polinización natural.

Más recientemente, "hemos comenzado a trabajar de forma decidida en control biológico al aire libre", comenta Santorromán y añade que, de hecho, "tenemos unas 300 hectáreas de tomate de



■ El director de Agrobío, José Antonio Santorromán, recibió el premio de manos de la ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Isabel García Tejerina. /FHALMERÍA

industria bajo control biológico, sobre todo en Extremadura".

Desde Agrobío realizan, además, un importante trabajo de transferencia del conocimiento y, de hecho, "de media, tenemos entre una y dos visitas semanales", tanto de delegaciones nacionales como internacionales, en su mayoría, profesionales interesados en saber un poco más sobre el modelo Almería. Y precisamente ese modelo, el productivo intensivo de la provincia, fue el segundo desafío planteado por Agrobío dentro de su iniciativa sobre 'Polinización natural y control biológico'.

## EL MODELO ALMERÍA

La agricultura intensiva en sí también supuso un importante desafío para las empresas de control biológico, en general, y para Agrobío, en particular. El mayor hándicap se encontraba, precisamente, dentro del propio invernadero, "una estructura cerrada, aislada, donde la aparición espontánea de insectos es complicada". Sin embargo, justo en este punto, es "donde entra en juego la empresa, que es capaz de observar la naturaleza, encontrar los enemigos naturales mejor adaptados y llevarlos a la producción masiva". En este sentido, Pilar Santorromán hizo hincapié en

la labor de difusión que realizan desde Agrobío para llevar al consumidor final toda la información necesaria sobre el control biológico. "Al final, la gente quiere alimentos más sanos, pero cuando le hablas de control biológico, le cuesta entenderlo".

Y a petición del consumidor surgió el tercer y último desafío de Agrobío: el residuo 0. "La lucha integrada fue un cambio demandado por el consumidor", comenta Santorromán y añade que, actualmente, "nuestro objetivo es alcanzar el residuo 0, debido también a las demandas de los consumidores". Pero en Agrobío llevan el concepto de residuo 0 un poco más allá. "Ya no sólo buscamos que los consumidores consuman un producto limpio, sino también que el trabajador del invernadero trabaje en un entorno más saludable". En este sentido, apunta que, en su intervención durante la presentación del proyecto en Expo Milano 2015, "también resaltamos eso, que el modelo Almería ha mejorado las condiciones ambientales del invernadero, un factor muy importante a nivel humano".

## ALMERÍA EN MILÁN

Por último, la responsable de Comunicación y Marketing de Agro-



■ Santorromán durante la presentación de su iniciativa. /FHALMERÍA

bío se refiere al "orgullo" que supone "contribuir a la difusión del control biológico, de la actividad que se realiza en Almería y de nuestro sistema productivo", una contribución que, en su caso, ha ido un paso más allá. Y es que, Almería se muestra en la exposición permanente 'El viaje del sabor', que se puede ver en el Pabellón de España de la mano de la empresa almeriense. Agrobío ha colaborado

en la grabación de parte de las imágenes que se están exhibiendo en el Pabellón. Y es que, según recuerda Santorromán, la organización vino a la provincia para conocer su sistema productivo y poder mostrarlo al mundo. Para ello, tomaron imágenes no sólo de invernaderos, sino también de la importante labor que realizan empresas como Agrobío, con la producción enemigos naturales.

ORGANIZADA POR HORTYFRUTA Y LAS EMPRESAS DEL SECTOR

# Alertan de la necesidad de permanecer “en guardia” ante la aparición de nuevas plagas

La segunda jornada técnica de la campaña ‘I love bichos’ estuvo dedicada al control de las plagas secundarias que proliferan en el campo

■ Isabel Fernández

“La realidad es que el problema de las plagas en la agricultura está lejos de estar resuelto”. Así lo afirmó Mónica González, responsable de Control Biológico de la Estación Experimental de Cajamar ‘Las Palmerillas’, durante la segunda jornada técnica enmarcada en la campaña ‘I love bichos, nuestra revolución verde’, puesta en marcha por la Interprofesional de Frutas y Hortalizas de Andalucía (HORTYFRUTA) junto con todas las empresas del sector y que tuvo lugar en Vúcar.



■ Ponentes en la jornada técnica organizada en Vúcar. /FHALMERÍA

Precisamente porque la problemática de las plagas sigue sin resolver, González alertó sobre la necesidad de permanecer “en guardia”, ya que “la aparición en esce-

na de plagas secundarias, antes apenas presentes, puede hacer tambalearse la confianza del agricultor en esta estrategia”. Entre esas plagas secundarias, durante la jor-

nada celebrada en Vúcar se llamó la atención, especialmente, sobre dos, el pulgón y la araña roja; con respecto a la primera de ellas, desde Koppert España, Pilar Barbero recomendó el uso de una estrategia preventiva, como “las plantas reservorio y la suelta de organismos de control biológico”. Mientras que, en el caso de la araña roja, Sergio Bautista, de Biocolor, dio las claves para, en primer lugar, averiguar a qué especie se enfrenta el agricultor, qué presencia de plaga hay y, por último, que estrategia es la que ha de seguir, en definitiva, “las claves para una correcta solución al problema”.

La organizada en Vúcar fue la segunda jornada celebrada en el marco de la campaña ‘I love bichos, nuestra revolución verde’. Previamente, a principios de junio, Da-

lías fue el lugar elegido para la celebración de la primera de las ocho jornadas técnicas enmarcadas en la campaña; en esta ocasión, se habló, precisamente, del ‘Control de pulgón y de las plagas secundarias en pimiento’ y, además, se abundó en el desarrollo producido en la agricultura provincial a raíz de la introducción masiva, en 2007, de la lucha integrada contra las plagas.

La campaña ha sido puesta en marcha por HORTYFRUTA con el respaldo de las empresas de control biológico que tienen presencia en la provincia, como son Agrobío, Biobest, Biocolor, Koppert y Syngenta, además de con la colaboración de Cajamar Caja Rural y la Junta de Andalucía. Durante la presentación de la campaña, el presidente de HORTYFRUTA, Francisco Góngora, afirmó que ésta persigue un doble objetivo: por un lado, “reconocer la labor y el esfuerzo de los agricultores, que no estaban equivocados cuando apostaron por el control biológico”, y, por otro, “reforzar la importancia del control biológico y el salto cualitativo desde su implantación”.

**Raymos RZ** (74-219 RZ) **NEW**

De verano a invierno

**Ramywin RZ** (74-217 RZ) **NEW**

Calidad en invierno

Sharing a healthy future  
Rijk Zwaan Ibérica, S.A. | Atención al cliente: T (+34) 950 62 61 91 | info@rijkszwaan.es | www.rijkszwaan.es

**RIJK ZWAAN**

## ROMPIENDO FALSOS MITOS

# Sólo el 13,4% del calabacín que se cultiva en la provincia se hace con control biológico

Así se afirmó en las II Jornadas sobre Innovación en Cultivos Hortícolas organizadas por Frutas Escobi en 'Las Palmerillas'

■ Isabel Fernández

“Sólo el 13,4% del calabacín se hace con control biológico”. Así lo afirmó Rocío López, de Biocolor, en una de las ponencias incluidas en la programación de las II Jornadas sobre Innovación en Cultivos Hortícolas, organizadas por Frutas Escobi con la colaboración de la Estación Experimental Cajamar 'Las Palmerillas'. López comentó que, si bien es cierto que entre los años 2013 y 2014 la superficie de este cultivo con lucha integrada creció un 8%, también lo es que, en total, apenas representa el 13,4% de la superficie destinada a esta producción en la provincia, una cifra que queda muy lejos del 100% del pimiento y del 90% del tomate, aproximadamente.

Entre las causas de ese poco éxito del control biológico en calabacín, López se refirió, fundamentalmente, a que, pese a todo, “se sigue considerando un cultivo minoritario, para su cultivo suelen utilizarse invernaderos más



■ Rocío López, de Biocolor, fue ponente en una jornada de Frutas Escobi. /FHALMERÍA

precarios y, además, suele tener poca incidencia de plagas importantes”. Sin embargo, y fue gracias a este último aspecto, que el control biológico en calabacín empezó a tenerse muy en consideración. La llegada del conocido como virus Nueva Delhi (ToLCNDV) a la provincia marcó un antes y un después en la lucha integrada en calabacín, ya que se puso de manifiesto que, “pese a tratarse con químicos, su incidencia iba en aumento”.

En el caso concreto de Biocolor, su protocolo de actuación contra el virus Nueva Delhi, que combina las sueltas de *Nesidiocoris tenuis* y de *Amblyseius swirskii*,

además de algún químico compatible y prácticas culturales, ha demostrado una gran eficacia.

Al final, según Rocío López, la falta de apuesta del sector por el control biológico en calabacín se debe, en gran medida, a la “mala información” sobre sus resultados y al desconocimiento sobre el uso de ciertos organismos de control biológico, entre otras cuestiones.

En la jornada organizada por Frutas Escobi también se abordaron cuestiones como las pudriciones en postcosecha o las resistencias a oídio y nematodos en pimiento, estas últimas, en una ponencia de Rijk Zwaan.

## INVERSIÓN

## El coste de la lucha integrada cae por segunda campaña y supone sólo el 1,3% del total

■ I. F. G.

El coste de la lucha integrada cayó por segunda campaña consecutiva durante el pasado ejercicio, el 2013/2014, situándose en 764 euros por hectárea, según recoge el ‘Análisis de la campaña hortofrutícola de Almería’ elaborado por la Fundación Cajamar y relativo a ese ejercicio. Esos 764 euros suponen, además, apenas el 1,3% del total de gastos que debe afrontar un agricultor al inicio de cada nuevo ejercicio. En comparación con la campaña precedente, el gasto en control biológico cayó un 2,7%, pasando de los 785 euros del ejercicio 2012/2013 a los 764 euros de hace un año. Asi-

mismo, mirando un poco más atrás, en la campaña 2011/2012, la inversión en control biológico se situó en 807 euros. En todos los casos, sin embargo, estas cifras apenas suponían un 2% de inversión total de la campaña.

Con respecto a las causas de este descenso del precio de la lucha integrada, el citado informe se refiere al “comportamiento unitario de los precios”, un factor, continúa, “clave para el resultado final”. Y es que, en las últimas campañas, la superficie cultivada con lucha integrada en la provincia se ha mantenido, prácticamente, estable, lo que unido a la fuerte competencia entre las empresas influye a la baja en los precios finales.



■ La inversión media se situó en 764 euros por hectárea. /FHALMERÍA

## SEGÚN LA RAIF

## Vuelve a descender la incidencia del virus Nueva Delhi este año

■ I. F. G.

El Tomato leaf Curl New Delhi Virus (ToLCNDV), más conocido como virus Nueva Delhi, ya ha dejado de ser un problema insalvable para el sector productor de la provincia. Según han apuntado desde la Red de Alerta e Información Fitosanitaria (RAIF) de la Junta de Andalucía, “se ha conseguido bajar su incidencia controlando la pre-

sencia de mosca blanca” y, para ello, ha sido fundamental el uso no sólo de estrategias de control biológico, sino también de medidas físicas y culturales.

Entre esas medidas que tan buenos resultados han reportado al sector se encuentran, por ejemplo, la colocación de mallas en bandas y cubreras, el uso de dobles puertas y mallas en las entradas de los invernaderos o la colocación de faldones en las

bandas para evitar las corrientes de aire, previniendo, de este modo, la entrada de mosca blanca, vector de transmisión del virus.

Asimismo, y para garantizar el mejor control de la plaga, desde la RAIF recomiendan, y así parecen haberlo hecho los productores de la provincia, que se realice la suelta de los insectos auxiliares con la aparición de las primeras flores en el cultivo.



■ Colocación de trampas en un cultivo de calabacín. /DPTO. SANIDAD VEGETAL ALMERÍA

# Especial ASÍ FUE INFOAGRO EXHIBITION...



■ La feria fue inaugurada por José Antonio Sánchez, entonces consejero de Economía, y Gabriel Amat, presidente de la Diputación de Almería. /E.S.G.



■ Vista general del Palacio de Exposiciones y Congresos de Aguadulce.



■ Alumnos del Colegio San Bernardo, de El Alquián, visitaron la feria.



■ Parte del equipo de Tubocás. /E.S.G.



■ Antonio Zapata y Antonio Morata, Departamento Comercial y gerente de Hierros Morata, visitaron el stand de Fhalmería.

## PRODUCTOS MUY NOVEDOSOS

### Berlín Export potencia sus fertilizantes que producen alimentos con Omega3

Durante la primera edición de Infoagro Exhibition, Berlín Export tuvo la oportunidad de mostrar que con sus fertilizantes Cen, Ekocén y Maxifruit 30 ha logrado producir alimentos con ácidos grasos Omega 3 en cultivos que, por sí mismos, no los contienen como algunas frutas y hortalizas como el melocotón, cítricos,

ciruelas, granadas, nectarinas, espárragos, lechugas, pimientos, calabacín, tomate, cereales, arroz, maíz, leguminosas, uvas o aceitunas, entre otras.

Para Berlín Export, "Infoagro ha llevado a cabo una gran primera edición, gracias a la cual hemos podido seguir dando a conocer a los agricultores estos pro-

ductos, así como el resto de nuestra actividad".

Pedro Ramos ya asistía a ferias anteriores realizadas en la provincia almeriense, como la antigua Expo Agro, "eventos que tienen una gran relevancia y dan la posibilidad de que mantengas contacto con todos los miembros del sector".



■ Pedro Ramos (dcha.), delegado en Almería de Berlín Export.

## ÉXITO DE PARTICIPACIÓN EN LA PRIMERA EDICIÓN



■ Los responsables de Sotrafa tuvieron la oportunidad de intercambiar opiniones con los visitantes de la feria.



■ María del Mar Gimeno, Paco Pino, Fátima y José Luis Ruipérez, de Rijk Zwaan, estuvieron atendiendo, en todo momento, a los agricultores que se pasaban por el stand para saludar, así como para conocer las distintas variedades que esta casa de semillas tiene a disposición del sector agrícola almeriense. /E.S.G.



■ Pedro J. Marco, de JH Hydroponic Systems, director comercial de la empresa. Para esta entidad, dedicada a las soluciones a los sistemas de cultivo hidropónico desde el punto de vista de los drenajes, la feria fue muy satisfactoria.



■ José Carlos Alguacil, Departamento de Ventas de Polisor 2000. La empresa se dedica a la fabricación, comercialización y distribución de productos de moldeo fabricados con EPS para agricultura, pesca y otros.



■ Parte del equipo de Morera y Vallejo Industrial, con Francisco Montoya (derecha), director comercial. La empresa, que contó con un alto número de visitas a su stand, pudo retomar contactos con gente que hacía tiempo que no lo tenían, así como con clientes de otras zonas de Andalucía.

## MÁS CERCANO AL AGRICULTOR

## Cristalplant muestra su cara renovada en Infoagro

El semillero Cristalplant hizo un balance positivo de su participación en Infoagro Exhibition. De hecho, José Blanco, director general de la entidad, afirmó que “este tipo de eventos están muy bien, sobre todo para nosotros, que podemos dar a conocer el nuevo Cristalplant, más cercano al agricultor, y enseñarle lo que sabemos hacer, que es una planta de calidad. La feria nos brinda esta oportunidad para estar más cerca de ellos”. Desde el punto de vista de Blanco, “la feria me parece productiva y necesaria en el Poniente almeriense, ya que es donde se mueve la mayor parte de la agricultura. Vi a la gente con muchas ganas de un evento de este tipo y retomar el testigo de antiguas exposiciones, que habían quedado debilitadas por Expolevante. Creo que ha tenido más éxito del que se esperaba y en 2017 irá a más”. Fi-



nalmente, José Blanco destacó “el grupo de Cristalplant, que está haciendo un trabajo muy importante en todos los niveles, lo que permite que los agricultores vean ese trabajo y muestren su confianza hacia nosotros”.

## EXPERIENCIA E INTERNACIONALIZACIÓN

## Cosmocel dio a conocer sus principales productos

Cosmocel cerró Infoagro con buenas sensaciones. De hecho, Eugenio Ruiz, delegado para Andalucía Oriental de Cosmocel, aseguró que “la feria ha tenido bastante afluencia para nosotros, hemos contado con el interés de mucha gente en nuestros productos y un alto número de agricultores se ha pasado por nuestro stand”. Cosmocel es una empresa con bastante experiencia a nivel mundial, pero en Almería “todavía somos relativamente jóvenes, por lo que la feria nos ha venido muy bien para que nos conozcan más y nos pongan cara”, explicó Ruiz. Entre lo destacado de esta empresa es que “aportamos productos a través de venta directa, así como también damos un valor técnico y de asesoramiento junto con la venta de los productos”. Cosmocel recibió un premio “reconociendo el esfuerzo y la labor in-



ternacional que estamos haciendo y eso se agradece. Poco a poco vamos dándonos a conocer en el resto de países y que nos reconozcan esta acción nos da mucha alegría”, concluyó Eugenio Ruiz.

# AGROLIRIS

20 años creciendo con la agricultura



## ÉXITO DE PARTICIPACIÓN EN LA PRIMERA EDICIÓN



■ Albert Alcón, Sales Manager Península Ibérica de Isi Sementi.



■ Parte del equipo de Fertinagro, un stand que tuvo gran afluencia de visitantes durante toda la feria.



■ Enrique Soler junto a Carlos Ledó, director general de Idai Nature.



■ En el centro, David Arqueros, de Agroclean Invernaderos.



■ Isabel Rojas, de ISPEMAR, con su equipo



■ Equipo de Takii Seed, casa de semillas japonesa conocida por sus variedades de tomate, melón o sandía.



■ Miguel Sarrión (izqda.), director comercial de Lida Plan Research.

## CONSTRUCCIÓN DE INVERNADERO

## Optimum, el nuevo alambre de Mondenova mucho más duradero

Mondenova Quijano aprovechó la celebración de Infoagro Exhibition para presentar uno de sus últimos productos, Optimum, un alambre de aluminio con magnesio, cuya ventaja es que “el aluminio está recubierto con magnesio, lo que lo hace mucho más duradero”, explica José Torres, director de Ventas de la entidad. Según Torres,

“Mondenova Quijano, líder del sector de ventas en alambre y trenza para construcción de invernadero, está inmersa en este producto, que está teniendo una gran aceptación por parte de los agricultores”

Por otro lado, en lo que respecta al evento, para Torres, “la feria ha estado muy bien, la organización ha sido genial y el

hecho de que no se haya llevado a cabo en fin de semana son aspectos muy buenos para que esta feria siga adelante”. Igualmente, aseguró que “he visto profesionales de fuera, que aunque no han tenido stand, sí que han visitado la feria y han preguntado y se han interesado mucho por nuestros productos”.



■ José Torres, director de Ventas de Mondenova. /E.S.G.

# 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.



## ÉXITO DE PARTICIPACIÓN EN LA PRIMERA EDICIÓN



■ El Plantel Semilleros volvió a trasladar a gran parte de su personal a la feria.



■ NOVEDAD DE IBERIA SEEDS. La empresa de semillas llevó a la feria su nuevo tomate ramo para siembras tempranas Kantara, que destaca por ser una variedad "muy productiva" y por ofrecer unos "ramos muy uniformes", según explicó su gerente, José Soto. En la foto, personal de la empresa en su stand.



■ Francisco Círrera (izq.), de NaturPlás, con sus socios estratégicos.



■ BALANCE POSITIVO. Miguel Moreno, presidente de Hortamar SCA, valoró la feria y añadió que, de hecho, "habría que apostar por mantenerla", ya que supone una buena forma de tomar el pulso al sector.



■ Manuel Azor (izq.), gerente de Tractores Azor, junto a parte de su equipo.

## PRIMICIA MUNDIAL

## Akira Seeds añade cuatro colores a los tradicionales del pimiento snack

“En Akira Seeds siempre estamos buscando nuevos nichos de mercado a los que las grandes empresas no les prestan apoyo suficiente”, afirmó Jaime Revelles, de Akira Seeds, durante su participación en Infoagro Exhibition, y, entre esos nichos de mercado, destacan los pimientos snacking. En este sentido, Revelles comentó que, “a los tres colores normales, hemos añadido cuatro colores nuevos y esto es una primicia mundial”. Esos colores son, nada más y nada menos, que el marrón, el morado, el verde oliva y color limón, que se unen al amarillo, el naranja y el rojo. En un

primer momento, explicó Revelles, “los siete colores no van a entrar en el mercado, pero en lugar de tres, sí que podrá haber cuatro o cinco colores dentro de un surtido, haciéndolo, de este modo, más atractivo”.

En esa búsqueda de nuevos segmentos de mercado, en Akira Seeds también han decidido apostar fuerte por los pimientos dulces largos y, sobre todo, por los picantes, de los que “ofrecemos una gama muy completa en formas, colores y grados de picor”. Sobre el mercado de los pimientos picantes, Revelles comentó que, hoy por hoy, es aún “inferior al del pi-

miento dulce, sin embargo, estos pimientos cada vez tienen un mayor atractivo”.

Para Akira Seeds, su participación en Infoagro Exhibition supuso su presentación oficial ante el sector hortofrutícola provincial después de ocho años de actividad. “Como empresa ya estábamos presentes”, apuntó Revelles, que añadió que, sin embargo, “aún no habíamos dado el salto de ofrecernos al gran público”. Eso fue, precisamente, lo que hicieron durante su participación en el evento y, a su conclusión, afirmaron que “estamos muy satisfechos con los resulta-



■ Jaime Urríos (izq.) y Jaime Revelles (dcha.), de Akira Seeds.

dos”. Y no es para menos. “Hemos recibido a muchos agricultores interesados en nuestro producto” y, lo que es más importante aún, “hemos dado una imagen que ha sorprendido a los visitantes”. Por todo ello, Re-

velles insistió en la “satisfacción” de su participación y valoró el hecho de que Almería vuelva a contar con un evento de estas características. “Ha sido un acierto recuperar lo que se había perdido”, concluyó.

ÉXITO DE PARTICIPACIÓN EN LA PRIMERA EDICIÓN



■ Parte del equipo de Agrobio que se desplazó a la feria para mostrar sus productos.



■ A la derecha, Cristóbal Aránega, presidente de Crisara.



■ Miguel Manzano, gerente de Crisel Semilleros.



■ Juan García, gerente de Celoplast y distribuidor en exclusiva en Almería de plásticos Agripolyane.



■ Henry Smienk, responsable de Marketing de Ramiro Arnedo (dcha.).

NUEVOS PROYECTOS

## Vicasol se lanza a por la V gama con un gazpacho y un salmorejo

Vicasol va un paso más en la ampliación de su catálogo y lo hace con la incorporación de sus dos primeros productos de V gama: salmorejo y gazpacho. La cooperativa vicaria aprovechó su presencia en la pasada edición de Infoagro Exhibition para mostrar ambas novedades y, así, seguir testeando el mercado. Según explicó, en declaraciones a fhalmería, su presidente, Juan Antonio González, “empezamos en el mes de abril con este proyecto” y, de momento, “estamos testeando el mercado para ver cómo funcionan ambos productos”. En cualquier caso, en apenas dos meses, ya han

recibido las primeras reacciones de los consumidores y que son, desde luego, bastante positivas. “La verdad es que tanto el gazpacho como el salmorejo están teniendo bastante aceptación”, afirmó González, quien añadió que “creo que hemos dado con la fórmula que nos gustaba”. Salmorejo y gazpacho son los primeros productos de V gama de la cooperativa, pero su intención es seguir ampliando la gama una vez que el uno y el otro se hayan consolidado en el mercado.

La puesta en marcha de una nueva línea de V gama es uno de los últimos proyectos de la coo-

perativa y que viene a sumarse a su apuesta por el ecológico. En este sentido, González apuntó que ya cuentan con instalaciones en la zona de Níjar para dar cabida a estos nuevos productos que, si todo sigue su curso, comenzarán a comercializar la próxima campaña. “De momento, tenemos entre 25 y 30 hectáreas de ecológico más unas 30 ó 40 propias que tenemos en reconversión para dentro de dos años”, explicó González, que avanzó, además, el nombre que recibirá la nueva línea: Bio Vicasol.

Por último, el presidente de la cooperativa se refirió al reciente



■ Juan Antonio González, presidente de Vicasol, muestra sus nuevos productos.

Premio Economía 2014 recibido por Vicasol, que otorga el Colegio de Economistas de la provincia y que viene a sumarse a su Medalla de Andalucía, concedida el pasado mes de febrero por la Administración autonómica.

Sobre ambos galardones, González afirmó que vienen a “reconocer el esfuerzo de todo el equipo de gente que trabaja en Vicasol” y que puede llegar a alcanzar picos de hasta 1.800 personas a lo largo de la campaña.

AGRICULTURA LIBRE DE RESIDUOS

# La nueva www.seipasa.com

Una completa gama de productos para la agricultura libre de residuos, a sólo un clic en una web accesible, funcional y adaptada a cualquier soporte

■ CIA

La evolución ascendente, siempre camino a la mejora, que caracteriza a Seipasa queda reflejada en todos y cada uno de los procesos en los que trabaja. Y no podía ser menos su presentación online, con una página web renovada, más accesible, visual, funcional y totalmente adaptada a cualquier tipo de soporte: [www.seipasa.com](http://www.seipasa.com).

De forma sencilla y directa, el usuario puede consultar el catálogo de productos Seipasa, todos ellos creados con la garantía de 'cero residuos', obteniendo una detallada información sobre cada una de las referencias ofertadas.

Pero, además de las características y funcionalidades de cada tratamiento, se potencian los contenidos a los que pueden acceder los usuarios registrados, quienes encontrarán información adicional como la posibilidad de consultar en cualquier momento fichas técnicas, comerciales y de seguridad actualizadas de cada producto.



■ Vista de la nueva página web de Seipasa.

El buscador de la web ayudará a encontrar aquellas soluciones o información concreta que se precise introduciendo las palabras clave de referencia para cada caso.

Dada la creciente presencia internacional de Seipasa, la nueva página web detecta el país desde el que accede el usuario, de forma que visualice la información de interés para su mercado.

## SOLUCIONES NATURALES

Biopesticidas, bioestimulantes, nutricionales y otras soluciones naturales... Al alcance de los agriculto-

res más exigentes, que buscan productos de calidad y libres de residuos, se encuentra toda la gama de tratamientos Seipasa, los cuales se han abierto paso y ya son una referencia en el mercado nacional e internacional; un mercado cada vez más exigente en cuanto a restricción de restos de plaguicidas en los alimentos, incluso por debajo de los Límites Máximos de Residuos establecidos legalmente.

Con sólo un clic, el profesional interesado puede acceder a las referencias que se adapten a sus necesidades a través de [www.seipasa.com](http://www.seipasa.com) y, si requiere información especializada, efectuar la correspondiente solicitud para que el equipo técnico de Seipasa pueda ponerse a su disposición.

Los biopesticidas Seipasa, sobre los que se puede conocer más a través de esta ventana que la empresa dispone en Internet, son una clara alternativa y un complemento ideal a los pesticidas de síntesis tradicionales para combatir las plagas y enfermedades por su eficacia y valor añadido gracias a la obtención de frutas y verduras 'residuos cero'.

Además de mejorar la calidad y rendimiento de las cosechas con plazos de seguridad nulos o reducidos, son compatibles con estrategias convencionales y el uso de Organismos de Control Biológico, y especialmente útiles para el manejo de resistencias.

Cada una de las soluciones naturales Seipasa se ha diseñado de forma especializada según los tipos de cultivo y plagas a las que van destinadas: Piretrina Seipasa®, BT 32 Seipasa®, Septum® y Nakar®.

## BIOESTIMULANTES

En cuanto a bioestimulantes, un producto que está adquiriendo un especial papel en la agricultura dado su poder de restauración y revitalización de la planta ante situaciones

adversas o de gran gasto de energía y por su eficacia preventiva para superarlas con éxito, Seipasa ha creado formulaciones definidas para favorecer unas reacciones fisiológicas concretas del cultivo en los momentos exactos en que lo necesitan.

Kynetic4®, Sweetsei®, Seiland® y Seisil® son cuatro referencias sobre las que se puede conocer más a través de la web. Todas ellas mejoran el vigor, el rendimiento y la calidad de la cosecha; aumentan la eficiencia del metabolismo vegetal; favorecen el color, olor, sabor, contenido en azúcares y textura de los frutos; así como otorgan mayor fertilidad al suelo y facilitan la asimilación de nutrientes.

Como se puede ver en la plataforma online, la variedad de nutricionales Seipasa al alcance del agricultor es inmensa. Con distintas líneas especializadas, los productores pueden encontrar fertilizantes orgánicos y organominerales líquidos, fertilizantes orgánicos sólidos, activadores naturales, correctores foliares líquidos, productos formulados a base de calcio y otros correctores de carencias, además de regulador de PH.

En la sección R-Free Solutions, se ofrece gran diversidad de referencias especializadas en distintas necesidades del cultivo tales como la protección del sistema radicular, efecto antiesporulante o acciones de repelente natural, por citar algunos.

## ABRIENDO MERCADOS

# La V gama de Biosabor se consolida en las tiendas especializadas

La V gama de Biosabor se está abriendo un hueco cada vez más importante en el mercado y, sobre todo, en las tiendas especializadas. Así lo afirmó su presidente, Francisco Belmonte, durante su participación en Infoagro Exhibition, y explicó que, de hecho, esta línea "se está consolidando" y añadió que es "la tienda especializada la que más está apostando por este producto". En cualquier caso, llegar hasta aquí no ha sido fácil. "Competimos con grandísimas marcas, con grandes multinacionales", comentó Belmonte, quien añadió que, pese a todo, "pese a ser

una empresa pequeña, hemos venido para quedarnos".

Biosabor puso en marcha su línea de V gama hace apenas tres años y, desde entonces, "está creciendo". El secreto del éxito se encuentra, según Belmonte, en que "le estamos enseñando al público que tenemos una estabilidad en la calidad, que es lo más importante", aunque, ni mucho menos, lo más fácil de conseguir. "Le hemos metido un gran impulso a esta línea y también bastantes recursos", comentó el presidente de Biosabor, quien reconoció que, en cualquier caso, todo ese esfuerzo se está viendo

recompensado y "eso nos satisface mucho".

La calidad del tomate triturado, el gazpacho o el samorejo de Biosabor es tal que, hoy por hoy, cada vez son más los consumidores que se decantan por este producto. "Cuando cualquier consumidor se pone delante de la estantería tiene cinco marcas para elegir y, poco a poco, se está dando cuenta de que Biosabor es un referente porque mantiene la calidad". Y es, precisamente, esa calidad la que les está permitiendo seguir ganando cuota de mercado y que la V gama tenga cada vez más peso dentro del vo-



■ Ningún visitante a la feria dejó de probar el gazpacho de Biosabor.

lumen de negocio de la empresa.

Por último, y con respecto a su participación en Infoagro Exhibition el pasado mes de mayo, Francisco Belmonte calificó de "fundamental" el hecho de que

Almería vuelva a tener un punto de encuentro. Para él, "la provincia necesita seguir mostrando el potencial que tiene, tanto nacional como internacionalmente, y es necesario que la feria esté viva".

# Especial Semilleros



**Millones de plantas se miman en los semilleros almerienses para la cosecha 2015/2016**

Los mejores para julio

**Oaxaca**

**Alvarado**



*meridien*seeds  
mejores semillas



EL TOMATE Y LA SANDÍA SON LOS CULTIVOS DE LOS QUE SE HAN REALIZADO MÁS INJERTOS

# Los semilleros almerienses producen más de setenta millones de plantones injertados

La provincia almeriense cuenta con 46 semilleros hortícolas, la mayoría situados en el término municipal de El Ejido

■ Trini Carpintero

A lo largo de la campaña 2014/2015 los 46 semilleros existentes en la provincia de Almería han producido 70.226.133 plantones injertados, según los datos proporcionados por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente de la Junta de Andalucía.

Por productos y plantones injertados cabe destacar el tomate, el cultivo estrella de la provincia, del que se han realizado un total de 44.678.163, seguido por la sandía con 20.275.202 plantones injertados. De lejos le siguen otros cultivos como la berenjena con 2.953.084, el pepino con 1.579.601, el melón con 720.592 y el pimiento con 1.872 plantones injertados.

En cuanto a los plantones producidos en el total de semilleros de la provincia éstos han alcanzado 1.085.405.004. Por productos, destaca la lechuga con cerca de 706.000.000 plantones, le sigue el pimiento con algo más de 196.000.000 y el tomate con 78.723.037 plantones. Situándose por detrás de estos cultivos se encuentran otros como pepino, calabacín, melón, berenjena, judías y sandía.

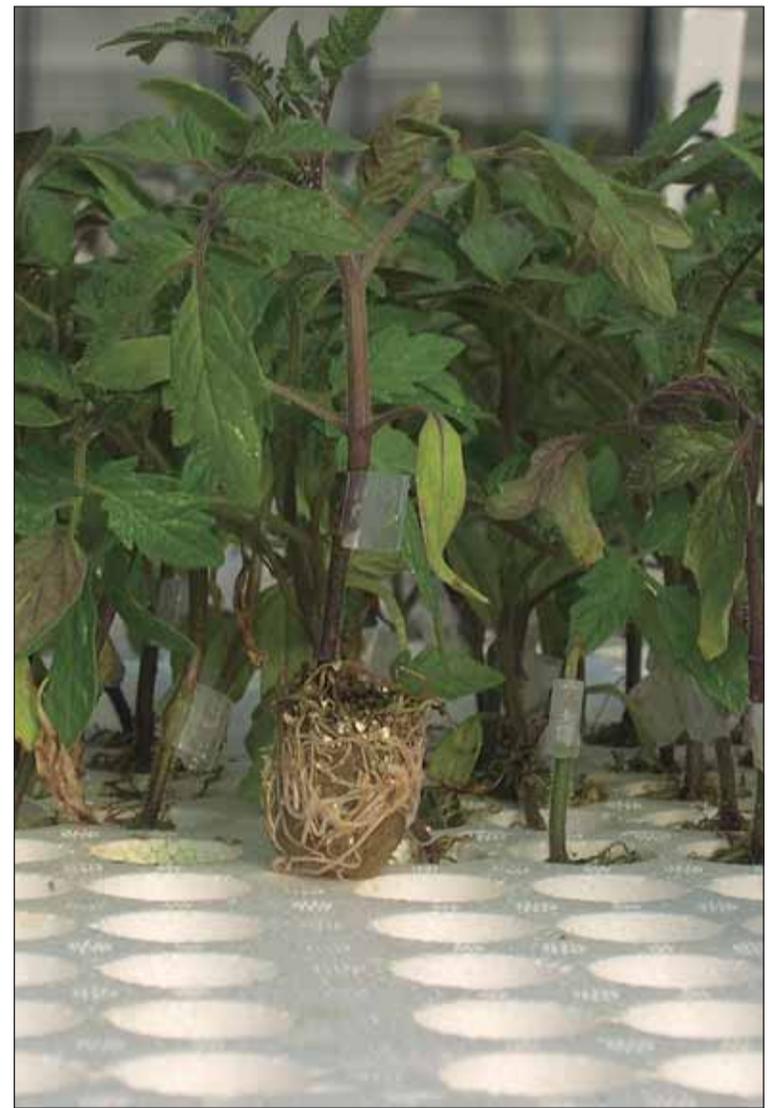
La producción total de los semilleros almerienses sumando plantones y plantones injertados se ha situado en el presente ejercicio agrícola en 1.155.631.137, lo que refleja la intensa actividad que desarrollan los planteles hortícolas en una agricultura tan importante e innovadora como la almeriense.

## DISTRIBUCIÓN

El número de empresas inscritas en el registro de productores de semillas y plantas de vivero en la provincia de Almería en la categoría de planteles hortícolas se ha mantenido con respecto al ejercicio agrícola precedente en



■ La sandía es el segundo cultivo más injertado en los semilleros. /FHALMERIA



■ El número de plantones injertados ha sido de 70.226.133 /FHALMERIA



■ En la provincia de Almería hay un total de 67 instalaciones de planteles hortícolas, ya que hay semilleros que cuentan con una sede y varias delegaciones. /FHALMERIA

46, según datos de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente. En cuanto al número de instalaciones existentes en la provincia de Almería éste es de 67, una más que en

la campaña agrícola anterior, ya que hay diversos semilleros que cuentan con una sede y varias delegaciones.

Por municipios, destaca El Ejido con 25, al ser la zona de la

provincia donde se desarrolla la mayor actividad agrícola. Le sigue el otro área importante del sector hortofrutícola almeriense como es Níjar con 12, y Adra con 8. Por detrás se sitúan los muni-

cipios de Vícar y Pulpí con cuatro semilleros cada uno de ellos; La Mojonera con tres; Almería, Cuevas del Almanzora, Dalías y Roquetas de Mar con dos cada uno de ellos, y Gérgal con uno.

DEMORA

# Los semilleros registran un retraso de los pedidos de pimiento y tomate este año

■ Rafa Villegas

El calendario habitual de pedidos de los productos estrella del campo almeriense, como son el tomate y el pimiento, no se está cumpliendo en esta ocasión. La mayor parte de los semilleros consultados han certificado un retraso en los pedidos de ambos productos hortofrutícolas. No obstante, ya en estas fechas, el ritmo de trabajo en los semilleros de la provincia es frenético.

Respecto al retraso, hay responsables de semilleros, como es el caso de Rafael Funes, gerente de Semilleros El Cauce, ubicado en el término municipal de Adra, que lo achacan a la demora que han arrastrado tanto el melón como la sandía debido, entre otras causas, a un retardo de los cuaje. Esta dilación ha venido motivada, sobre todo, por la climatología.

Para Funes, por ejemplo, el retraso de los pedidos de pimiento, producto que más demandan los agricultores del Poniente almeriense, no debe conllevar un descenso del cultivo del mismo. Sin embargo, al menos en el

El retraso en el cuaje de los productos estrella de la primavera, como son el melón y la sandía, ha tenido mucho que ver en ello, no obstante, el secretario provincial de COAG, Andrés Góngora, cree que los agricultores cultivarán menos tomate



■ Pimientos de excelente calidad en Semilleros Laimund. /FHALMERIA

caso del tomate, el secretario provincial de COAG-Almería y responsable estatal de Frutas y Hortalizas de esta organización agraria, Andrés Góngora, ha asegurado que “es probable que los agricultores, en esta ocasión, siembren menos tomate de cara a la próxima campaña”.

Góngora ha podido hablar con diferentes responsables de semilleros de las zonas más tomaras de la provincia, como son

el extenso término municipal de Níjar y, por supuesto, La Cañada. Desde los semilleros le han asegurado que “el descenso de los pedidos -en estas fechas- es de entre un 20 y un 30 por ciento”. Góngora considera que es muy probable que disminuya la superficie de tomate en la campaña hortofrutícola 2015/2016, no obstante considera que “el descenso no será tan acusado como lo es en estos momentos”.



■ Injerto de tomate de Semilleros Laimund, un éxito asegurado. /FHALMERIA

Entre las causas que han podido llevar a los productores de tomate a perder el interés por sembrar o trasplantar esta fruta, Andrés Góngora ha asegurado que “la campaña agrícola 2014/2015 ha sido muy rácana, en cuanto a precios se refiere, para este producto”.

Otro de los motivos que ha dado el secretario provincial de COAG-Almería, y que justificaría también el posible descen-

so de la superficie de tomate de cara al próximo ejercicio agrícola, es “el coste del injerto de tomate”.

En cuanto a las alternativas que estarían planteándose los agricultores que decidan no sembrar tomate la próxima campaña, Góngora ha señalado otros cultivos, como es el caso del calabacín, un producto que, no obstante, no ha brillado por su precio en la presente campaña.



**Semilleros  
LAIMUND S.I.**

PLANTAS HORTÍCOLAS ENRAIZADAS EN CEPELLÓN  
Y PRODUCCIÓN DE PLANTAS ORNAMENTALES

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

CONSÚLTENOS Y LE ASESORAREMOS

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

“Gracias a nuestra experiencia de más de 30 años  
ofrecemos a nuestros clientes plantas de calidad”



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

PARA AGRICULTORES Y EMPRESAS

## Vegatrans 'Hermanos Mancha' ofrece diversos servicios para la gestión de los residuos agrícolas

Esta empresa recoge residuos tanto orgánicos como plásticos para su posterior reciclaje

■ T. C. G.

Mantener el campo agrario limpio es uno de los objetivos prioritarios tanto de las administraciones públicas como de las empresas del sector. Para ello, es fundamental la correcta gestión de los residuos que genera el sector hortofrutícola. En este sentido, Vegatrans 'Hermanos Mancha' lleva a cabo una extraordinaria labor en colaboración con los agricultores, "ya que es la mejor manera de seguir avanzando en pro de una agricultura libre de todo tipo de residuos y respetuosa con el medio ambiente" ha indicado Bernardo García, gerente de esta empresa.

Vegatrans 'Hermanos Mancha' se dedica a la compra-venta de plásticos residuales y sobrantes para reciclar. Ofrece sus servicios tanto a los agricultores como a las empresas, y éstos están orientados principalmente a la gestión de los residuos generados por la agricultura. En la actualidad, con el uso de técnicas adecuadas, la mayoría de los plásticos son fá-



■ Vegatrans da un valor añadido a los residuos agrarios con su reciclado.

ciles de reciclar garantizando sus propiedades y permitiendo su reutilización.

### SERVICIOS

Vegatrans 'Hermanos Mancha' ofrece a las empresas servicios de retirada de residuos plásticos, cartón, metales, ... Cuenta con contenedores para la recogida de residuos tanto para las empresas como para particulares. El servicio ofrecido por Vegatrans va desde la entrega del contenedor en el centro de producción hasta la recogida del mismo, y su

puesta en manos de empresas especializadas en el tratamiento de los residuos.

Además, ofrece al agricultor la limpieza de fincas, con la recogida de los residuos generados en la campaña. Dichos residuos son transportados a centros de tratamiento especializado para su posterior reciclaje. El desmonte de estructuras como invernaderos o almacenes para su despiece y desgüace es otro de los servicios que ofrece esta empresa situada en el Paraje los Cabriles de El Ejido.

MEJORAS TECNOLÓGICAS

## El CUAM contrata dos nuevos equipos de cromatografía de gases

■ T. C. G.

El Centro Universitario Municipal (CUAM) de El Ejido va a incorporar en breve dos nuevos equipos de cromatografía de gases con detector de masas de triple cuadrupolo que vendrán a reforzar el trabajo que se hacía hasta ahora en el laboratorio en cuanto a la determinación de plaguicidas en vegetales se refiere.

Gracias a la introducción de esta nueva maquinaria, el CUAM podrá reducir el tiempo de espera de la entrega de los resultados de las analíticas de plaguicidas en frutas y hortalizas, ampliar el número de materias activas analizadas y bajar también los límites a los que se analizan los plaguicidas.

La contratación del suministro de los dos equipos de cromatografía de gases cuentan con un importe base de licitación de 193.000 euros, aprobados ya por la Junta de Gobierno Local al igual que 26.500 euros destinados al mantenimiento de equipos de cromatografía del CUAM.

El primer edil ejidense, Francisco Góngora, ha remarcado que "desde el gobierno local se está realizando una firme apuesta y un gran esfuerzo para dotar al laborato-

rio de los equipos más modernos, adaptándolo así a las nuevas tecnologías que garanticen un servicio de la máxima calidad y eficiencia". En este mismo sentido, Góngora ha afirmado que "hemos dado un paso más hacia la modernización de estas instalaciones municipales" y en esta línea, ha recordado que "a primeros de año, el laboratorio obtuvo el certificado de calidad QS para realizar análisis de residuos de sustancias inadmisibles en vegetales, así como niveles máximos de pesticidas y valores límites dentro del marco de trabajo de la vigilancia de residuos de QS". De esta manera, "ofrecemos a las empresas del sector y a los agricultores, sin sobre coste alguno, todos los mecanismos que están a nuestro alcance para que puedan producir sus frutas y hortalizas con todas las garantías de calidad".

El alcalde ha destacado que "con esta nueva estrategia de modernización que iniciamos en esta legislatura por los avances e innovaciones que incorpora, el uso de técnicas de producción respetuosas con el medio ambiente, así como por la calidad de sus productos que cumplen con todas las garantías de trazabilidad, lo convierten en un modelo de producción único en Europa".

EN EL CONGRESO HEMISFÉRICO CELEBRADO EN MIAMI

## La Cámara de Comercio da a conocer los beneficios del 'Modelo Almería'

■ T. C. G.

La Cámara de Comercio de Almería ha participado en el Congreso Hemisférico celebrado en Miami del 1 al 5 de junio, con una delegación encabezada por el vicepresidente Rafael Úbeda y el presidente de Internacional, el director-gerente y director Internacional, Fernando Ruano, y el director de Excelencia, Francisco López.

En esta edición, la ponencia presentada por la Cámara ha estado encuadrada en el bloque temático dedicado a la Seguridad: importancia de todos los elementos jurídicos de la democracia (seguridad ciudadana, seguridad jurídica, seguridad pública) con expresión del ordenamiento jurídico.

La ponencia, expuesta por el director-gerente de la Cámara de Comercio, trató sobre los be-

neficios del 'Modelo Almería', desde el punto de vista de la suficiencia alimenticia. La propuesta desde la Cámara en ese marco ha sido la de integrar cada vez más los procesos industriales en la producción agronómica, mediante la aplicación del 'Modelo Almería' como manera de potenciar el desarrollo económico y conseguir una mayor seguridad alimentaria a nivel regional.



■ El Congreso Hemisférico se ha desarrollado del 1 al 5 de junio en Miami. /FHALMERÍA

EFFECTIVIDAD EN TODO EL PROCESO

# Saliplant asegura la sanidad de la planta con técnicas sistemáticas de desinfección

La empresa realiza tratamientos sistemáticos de todas las instalaciones, maquinaria o herramientas asegurando la efectividad de todo el proceso

■ Elena Sánchez

“En Saliplant, la premisa de la sanidad y el control es algo básico”, asegura Domingo López, director general de la empresa. Y es que, desde Saliplant son conscientes de que “nuestro trabajo es el inicio de la producción y, por eso mismo, procuramos poner todos los medios para que la planta sea entregada en óptimas condiciones”. Por este motivo, el semillero ha incorporado técnicas sistemáticas de desinfección y control para asegurar la sanidad de la



■ Saliplant cuenta con unas instalaciones de alta tecnología.

planta. En este sentido, López comenta que, “dentro de nuestro sistema de calidad ISO9001, hemos integrado requisitos correspondientes de GlobalGap, para conseguir un sistema sólido y fiable. De ahí, que nuestra empresa siga un estricto protocolo de desinfección en todo el proceso productivo, realizándose tratamientos sistemá-

ticos de todas las instalaciones, maquinaria o herramientas asegurando, mediante análisis independientes, la efectividad de todo el proceso”. Esto aporta al agricultor, según Domingo López, “la tranquilidad de que su planta sea una planta de calidad con la sanidad garantizada para iniciar su cultivo”. Saliplant está en pleno trabajo con

la nueva campaña hortofrutícola, una tarea que “se ha iniciado con fuerza y previsión. Los clientes están planificando con antelación su trabajo e incluso adelantando algo los trasplantes, especialmente en tomate cherry”, indica el director general de Saliplant.

Aunque cada vez es más difícil encontrar épocas de baja actividad en el semillero, “en menos de 15 días nos encontraremos, prácticamente, al 100% de ocupación, con el único objetivo de cumplir con las fechas de entrega acordadas con los agricultores y entregando una planta de alta calidad”.

## INJERTO

La técnica del injerto se está viendo incrementada en cultivos que, anteriormente, se llevaban a cabo de manera convencional, sin em-

bargo, por diversos motivos, se está comenzando a injertar también en productos como pimiento, calabacín o berenjena.

Saliplant siempre ha sido pionero en todo tipo de técnicas de injertado, por lo que hace ya “más de 15 años, que pusimos a punto los protocolos y las técnicas de injertado necesarias para pimiento, berenjena y calabacín”. La principal diferencia, respecto al injertado de tomate o sandía, según Domingo López, “estriba en la planificación de las siembras y las condiciones de prendimiento, pero lo que no cambia es el control de la trazabilidad y el seguimiento sanitario. El agricultor tiene que planificar su producción con mayor antelación, dado que el tiempo de crianza en el semillero se alarga”.



1er  
semillero  
miembro  
en España

Somos  
**GLOBALG.A.P.**  
Buenas prácticas agrícolas



+de  
120

**millones de plántulas**  
al año distribuidas a nivel nacional e internacional

+de  
150

**empleados**  
dedicados a la obtención de la mejor plántula hortícola

Una empresa actual, ágil e innovadora.

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

Ctra. Almería, Nacional 340  
Km. 341 · 18730 Carchuna  
Granada (España)  
T. +34 958 623 376  
F. +34 958 623 920  
semillero@saliplant.com

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

**Saliplant**  
semilleros

COMPROMISO CON LA CALIDAD

# Semillero El Cauce amplía sus instalaciones y prevé hacer unos 12 millones de plantas de pimiento

*En sus 23 años de historia, esta empresa ha mantenido siempre una línea de buen trabajo y calidad avalada por varias certificaciones*

■ Rafa Villegas

Semilleros El Cauce lleva 23 años al servicio de sus agricultores. En todo este tiempo, la empresa ha conseguido mantener una misma línea, basada en ofrecer siempre la máxima calidad y los mejores productos para sus clientes, lo que les ha llevado a ir creciendo campaña tras campaña. En esta, por ejemplo, van a poner a su disposición 5.000 metros más, en este caso de nave multi-túnel, lo que supondrá una nueva ampliación de sus instalaciones, con lo que se posibilitará un ulterior crecimiento en los próximos años.

En estas fechas, Semilleros El Cauce se encuentra “a tope de pedidos de pimiento”, como ha explicado Rafael Funes, uno de los gerentes de la empresa. No obstante, Funes ha explicado que “este año se está registrando un pequeño retraso motivado, sobre todo, por el que han registrado melón y sandía, debido a los malos cuajes producidos con la lluvia y con las distintas inclemencias meteorológicas”.

En cuanto a las previsiones, Funes ha adelantado que “el año pasado hicimos doce millones de plantas de pimiento, cifra que, cuanto menos, alcanzaremos este verano”. El retraso en los pedidos hace más difícil, en esta ocasión, hacer una previsión exacta. En cuanto a los clientes de El Cauce, Funes ha explicado que “el 70 por ciento es de la zona (Adra y Berja), mientras que el 30 por ciento restante es de otras zonas del Poniente, especialmente de El Ejido y Roquetas de Mar”.

Funes se felicita por “llevar 23 años y no haber tenido nunca grandes problemas”. Además, ha resaltado la apuesta de Semilleros El Cauce por la producción ecológica, para la que cuenta con naves específicas para ofrecer este servicio a sus clientes.



■ De izquierda a derecha, Pepe Doñas y Rafael Funes, gerentes de Semilleros El Cauce en instalaciones de la empresa. /Rafa Villegas



■ Uno de los trabajadores de Semilleros El Cauce. /R. V. A.



■ Rafael Funes y Pepe Doñas, gerentes de Semilleros El Cauce. /R. V. A.

Del mismo modo, el buen hacer de Semilleros El Cauce también se refleja en las distintas certificaciones con las que cuenta para determinados productos. Por poner un ejemplo, cuentan, para algunas variedades, con el importante certificado de GlobalG.A.P.

Además del pimiento, que es el producto estrella de la comarca

del Poniente almeriense, los agricultores también tienen a su disposición, en estas fechas, otras hortalizas, como es el caso de la berenjena y el calabacín y, ya a partir del mes de agosto, el pepino. No obstante, como ha resaltado Rafael Funes, “el 80 por ciento de nuestra producción en estas fechas se corresponde con el pimiento”.

Semilleros El Cauce llega a emplear en los periodos más fuertes de trabajo a entre 25 y 30 personas. Todo ello en sus 26.000 metros de instalaciones.

Como bien es sabido, estas instalaciones de Semilleros El Cauce se encuentran ubicadas en el camino homónimo, concretamente en el número 25, en la población abderitana de Puente

del Río. En definitiva, los agricultores que confían en Semilleros El Cauce para los primeros días de vida de sus hortalizas -entre 35 y 40 si se trata del pimiento- pueden tener la seguridad de estar trabajando con una empresa que lleva 23 años trabajando y que ha logrado, gracias a su tesón y esfuerzo, ser uno de los referentes en la zona.

## BALANCE

## Hortofrutícola La Ñeca cierra la campaña 2014/2015 con una mejora del 25% en calabacín y berenjena

También ha concluido el año con un incremento en el número de agricultores asociados, por lo que sus objetivos se van cumpliendo

■ Elena Sánchez

Hortofrutícola La Ñeca ha hecho balance de la campaña 2014/2015, un ejercicio agrícola en el que “hemos crecido un 25% tanto en calabacín como en berenjena, además de que también hemos registrado un incremento en el número de agricultores asociados”, indica Juan Escobar, comercial y gerente de la entidad.

De hecho, en calabacín “se ha crecido considerablemente, aunque nuestro objetivo es seguir en esta línea hasta que llegemos a nuestro propósito”, asegura Escobar. Y es que, para esta empresa, que se dedica tanto a la comercialización como a la producción de calabacín y berenjena, no solamente es importante crecer en ventas, sino también en “fincas y en agricultores, ya que este hecho siempre va ligado con



■ Interior de un invernadero de berenjena de La Ñeca. /FHALMERÍA

seguir mejorando en la hortofrutícola. Sin duda, nuestra filosofía siempre ha sido la de hacer un buen trabajo paso a paso”.

Hortofrutícola La Ñeca tiene gran experiencia en el campo almeriense, además de que cuenta con un “gran servicio técnico, el cual asesora al agricultor, en cada momento del año, sobre qué variedades son mejores, técnicas de cultivo, etc. Además, otro de los aspectos a tener en cuenta es que desde el primer momento nosotros intentamos transmitir a nuestros agricultores toda la experiencia

que tenemos en campo del cultivo de la berenjena y del calabacín, con el fin de que los productores sean más eficaces”.

Cabe recordar que Hortofrutícola La Ñeca tiene más de 25 años de experiencia en el cultivo de la berenjena y lleva más de 14 años en el sector hortofrutícola, “ningún año es igual al anterior, pero lo que nosotros siempre intentamos es ser lo más transparentes posible y dar la máxima confianza a nuestros agricultores y clientes”, concluye Juan Escobar, comercial y gerente de la entidad.

## CÁTEDRA CAJAMAR DE ECONOMÍA Y AGROALIMENTACIÓN

## Un estudio de la UAL, premio a la Mejor Comunicación en Tecnología de Invernaderos

■ E. S. G.

La comunicación ‘Análisis de la tecnología y rentabilidad de los invernaderos de Almería’ ha logrado la Mención de Excelencia y el Premio de Reconocimiento por el trabajo presentado en la Sesión VI: Tecnología de Invernaderos. Este trabajo, cuyos autores son Diego Valera, Luis Belmonte, Francisco Molina y Francisco Camacho, es fruto de un proyecto de investigación auspiciado por la Cátedra Cajamar de Economía y Agroalimentación de la Universidad de Almería y muestra un análisis exhaustivo de la

evolución tecnológica del sector en los últimos 16 años. Se han cuantificado los rendimientos de los principales cultivos en los invernaderos de Almería, en función de la comarca agrícola y del tipo de invernadero utilizado.

Asimismo se ha expuesto cuál es el perfil de las diez mejores explotaciones con mayores ingresos brutos estimados de cada una de las comarcas agrícolas almerienses, así como también se han determinado el perfil medio de las explotaciones con mayores rendimientos productivos por campaña, en función de la combinación de cultivos y ciclos utilizados.



■ Invernadero de gran calidad. /FHALMERÍA

Somos especialistas de la berenjena y todo nuestro trabajo es artesanal



**LA ÑECA**  
HORTOFRUTICOLA

Avda. Ctra. Pampanico, 257  
El Ejido (Almería)  
Telf. +34 950 482 231  
www.laneca.com



ACTO FIN DE CAMPAÑA

# Más de 1.500 agricultores se dan cita en las III Jornadas de El Plantel Semilleros

*Se está convirtiendo en una cita obligada cada final de campaña, donde los agricultores hablan del último ejercicio agrícola*

■ José Antonio Gutiérrez

El pasado viernes, día 5 de junio, tuvo lugar en las instalaciones de San Isidro la III Jornada de Puertas Abiertas de El Plantel Semilleros. A dicha jornada fueron invitados todos los clientes registrados en esa zona, así como todas las casas de semillas, cooperativas y el ya exalcalde de Níjar, Antonio Jesús Rodríguez, y el secretario de Agricultura del Consistorio nijareño.

La empresa organizadora, cada fin de campaña, organiza este tipo de eventos para compartir con los agricultores y todos aquellos que intervienen en el negocio de la semilla una jornada en la que discutir sobre la campaña y así ir mejorando un servicio muy importante para los productores de la zona.

La apertura de puertas tuvo lugar a las 20:35 y el recibimiento de invitados se prolongó hasta las 21:00 horas por las colas que se originaron en la puerta. El número de agricultores asistentes ascendió a más de 1.500.

Durante la velada, los invitados disfrutaron de un aperitivo, el sorteo de 3 tablets y un grupo musical que amenizó la noche hasta el cierre.

Como cierre de evento, cabe indicar que fue una jornada muy productiva, ya que la firma organizadora pudo reunir en un único lugar a un porcentaje muy elevado de los agricultores de la zona y contar con su experiencia y opinión para seguir avanzando y mejorando.

Finalmente, desde El Plantel Semilleros han querido dar las gracias a todos los asistentes por contribuir al éxito una vez más de esta jornada y seguir confiando día a día en su trabajo. El Plantel Semilleros se ha convertido en uno de los semilleros más importantes de la provincia de Almería por número de clientes.



■ Los agricultores compartieron en familia el aperitivo de El Plantel. /FHALMERÍA



■ Más de 1.500 personas se dieron cita en la III Jornada del semillero. /FHALMERÍA



■ Distintas generaciones de agricultores presentes en el acto. /FHALMERÍA



■ Esta pareja no faltó a su cita con el semillero. /FHALMERÍA



■ Los agricultores aprovecharon para intercambiar impresiones. /FHALMERÍA



■ Antonio Jesús Rodríguez en uno de sus últimos actos como alcalde de Níjar. /FHALMERÍA

SIEMPRE A MÁS

# El Plantel sigue creciendo con la aportación de productos diferenciadores al agricultor como máxima

■ CIA

Actualmente todo el equipo humano de El Plantel Semilleros se encuentra con las energías renovadas después del reconocimiento obtenido mediante el premio al compromiso con los agricultores, que ya conocen los valores que hacen de esta empresa un referente en la provincia como son la seriedad, confianza transmitida a sus clientes, calidad y excelente servicio.

Lo importante del crecimiento registrado en los últimos años para El Plantel Semilleros no está en los números obtenidos, sino en el valor añadido que ha aportado a sus agricultores en cada una de sus cosechas, que les ha llevado a la captación de clientes mediante el boca a boca por los buenos resultados obtenidos.

La clave no es otra que llevar a cabo una política diaria de innovación e investigación de cada uno de los procesos realizados en la crianza de una planta.

En cuanto a la campaña actual, teniendo en cuenta que se en-



■ Primer plano de pepino de El Plantel.



■ Pepino injertado de El Plantel.



■ Trabajadora de El Plantel realizando el injerto con Corte Total. /FHALMERIA

cuentra en el inicio, si se habla de pimiento e injerto de tomate y berenjena, desde El Plantel Semilleros se encuentran muy satisfechos con los resultados obtenidos, ya que el escalado de fechas de siembra y las diferentes ampliaciones realizadas el año anterior les están permitiendo acoger un 20% más de plantas sin necesidad de saturar las instalaciones, ofreciendo una calidad óptima en cada una de sus entregas.

En cuanto al cultivo de pepino, cabe destacar que el injerto

en Corte Total realizado por El Plantel Semilleros supone un verdadero producto diferenciador en el mercado, que aporta a los agricultores mayor vigorosidad y precocidad en sus cosechas.

Este tipo de injerto ha permitido a El Plantel Semilleros entregar a sus agricultores un injerto cuya cicatrización es perfecta, con un solo cotiledón, reduciendo la aparición de ceniza en un 50%, una mayor masa radicular al crear raíz totalmente nueva y una mayor vigorosi-

dad y precocidad en la recogida del fruto.

## POR ZONAS

En cuanto a su comportamiento en las diferentes zonas de producción, en el Poniente almeriense destacan los buenos resultados del injerto de pepino con pie de la misma especie por tener un suelo con unas condiciones poco adversas.

Respecto al Levante almeriense, dado que tienen un agua muy salina, no es un cultivo muy demandado en la zona, sin em-

bargo, en el caso del cultivo ecológico de esta especie, desde El Plantel Semilleros han desarrollado una fórmula de crianza que les ha asegurado el éxito a cada uno de sus clientes.

Por último, y como referente de este cultivo, destaca la costa granadina, donde ya son unos de los semilleros de referencia con un mercado bastante amplio. En este caso, la mayor parte del injertado se realiza con calabaza, ya que ni el suelo ni el agua acompañan para realizar el injertado en pie de pepino.

## CALIDAD Y SERVICIO siempre al lado del agricultor



**Nuestro objetivo es aportar a nuestros clientes un valor añadido que los haga diferentes al resto.**



**Desde El Plantel Semilleros ponemos a su disposición las últimas novedades tecnológicas, el mejor grupo de profesionales y verdaderos productos diferenciadores en el mercado.**



LA MOJONERA - SAN AGUSTÍN - DALÍAS, BERJA Y LAS ALPUJARRAS - NÍJAR - VÍCAR

Tel. 950 330 101

www.elplantelsemilleros.com

Síguenos etc.



PIONEROS EN ALMERÍA

# Semilleros Hermanos Barrera, especialistas en injerto de melón desde hace más de una década

*Este semillero abderitano es el único que trabaja cada planta injertada de forma individual, garantizando así una mayor calidad*

■ Isabel Fernández

Semilleros Hermanos Barrera fue pionero hace más de una década en el injerto de melón, una técnica que, poco a poco, se ha ido popularizando, gracias a las ventajas que aporta al cultivo. En el caso de este semillero abderitano, no sólo fueron los primeros en la provincia en realizar este tipo de injertos, sino que, además, su continuo interés por perfeccionar esta técnica les llevó a poner en marcha un método de injerto que sólo ellos realizan. “Cada planta se cultiva en una maceta individual”, apunta Antonio Barrera, gerente del semillero, y añade que, gracias a ello, “garantizamos al agricultor una planta más uniforme y de mejor calidad”. Esta forma de trabajar el injerto hace posible que éste “se críe mejor” y, además, permite al agricultor “llevarse la planta de mayor calidad”.

Esta forma tan particular de trabajar el injerto ha hecho que, en esos más de diez años que ya llevan trabajándolo, se hayan convertido en toda una referencia, no sólo en la provincia de Almería, sino también en otras zonas pro-



■ El semillero tiene garantizada la disponibilidad de injertos al inicio de campaña.

ductoras, que no dudan en encarar sus injertos de melón en Semilleros Hermanos Barrera. “Fuimos quienes dimos el primer paso y comenzamos a investigar la posibilidad de injertar el melón”, recuerda Antonio Barrera, quien añade que, tras muchos años de duro trabajo, “somos una referencia” y, de hecho, “nos diferenciamos del resto de semilleros en la calidad del injerto”.

En esta misma línea, Barrera apunta que, en su semillero, injertan todos los tipos de melón y, lo que es más importante aún, todos con éxito. Esto supone, además, una garantía para los agricultores que quieran injertar sus plantas de melón y, así, be-

neficiarse de todas las ventajas que esto implica. “El injerto garantiza una mayor resistencia, seguridad y más producción”, afirma el gerente de Semilleros Hermanos Barrera. Es más, otorga a la planta “una tolerancia bastante alta tanto a nematodos como a enfermedades de suelo y hace que puedas desarrollar el cultivo hasta el final sin que el fruto se vea afectado”.

Además de injertos de melón, en Semilleros Hermanos Barrera trabajan también con el injerto de otros cultivos, tales como sandías, en todos sus tipos y variedades, y pepino. En todos estos casos, y aunque siempre cuentan con disponibilidad de



■ Su forma de trabajar el injerto los ha convertido en todo un referente.

injertos en el inicio de la campaña de cada uno de estos cultivos, recomiendan a los agricultores que, en el caso de va-

riedades muy específicas, hagan una planificación de siembra con, al menos, dos meses de antelación.

SEGÚN ANOVE

## La inversión en I+D para comercializar una nueva variedad hortícola alcanza hasta los 1,5 millones

■ I. F. G.

El coste acumulado en I+D para comercializar una variedad hortícola oscila entre los 1 y 1,5 millones de euros en Europa, según la Asociación Nacional de Obtentores Vegetales (ANOVE), que cifra, además, en hasta 12 años el tiempo medio que se tarda actualmente en poner en el mercado una variedad de un cultivo de carácter anual.



■ Para llegar a hacer este gesto, el trabajo previo es muy arduo.

Esta fuerte inversión se justifica, según la Asociación, en la necesidad, por ejemplo, de contar con “personal cualificado y centros de investigación con laboratorios técnicamente avanzados, que permiten innovar en aspectos esenciales como la Biotecnología, Patología y Fisiología Vegetal”, pero no sólo eso. El desarrollo de nuevas variedades sólo es posible, tal y como explican desde ANOVE, si se mantiene “una in-

versión continua en programas de investigación”.

Asimismo, las empresas del sector son conscientes de la necesidad de esas inversiones si se quiere seguir alimentando a una población mundial creciente y, precisamente por ello, destinan, de media, el 16% de su facturación a la investigación y el desarrollo, además de que el 52% de sus empleados están dedicados a la I+D. Para hacerse una idea de lo que estos porcentajes suponen, cabe destacar que las empresas de semillas hortícolas facturan casi 300 millones de euros en España y generan más de 1.500 empleos directos.

PHILOSEED

# Grandoly y Nandy, variedades de tomate pera con alto nivel de tolerancias y muy productivas

*Grandoly está indicado para ciclos cortos de cultivo y Nandy es un pera precoz para recogida tanto en ramo como en suelto*

■ Elena Sánchez

Philoseed es una casa de semillas que cuenta con una alta experiencia en hortícolas, muestra de ello es el amplio catálogo de variedades que ofrece en cada uno de los segmentos. En esta ocasión, la entidad quiere destacar dos variedades de tomate tipo pera, que sobresalen por adaptarse, perfectamente, a las demandas del agricultor. En este sentido, la primera opción de Philoseed es Grandoly, un tipo pera indicado, especialmente, para ciclos cortos de cultivo, con trasplantes de agosto, para ciclos de otoño, y de enero a marzo, en primavera. Se trata de un tomate que goza de una excelente calidad y destaca por su color rojo intenso, así como por su buena firmeza y conservación postcosecha. Los frutos de Grandoly son muy llenos, homogéneos y de calibre M. En cuanto a la planta de esta variedad de Philoseed destaca por tener un porte abierto con entrenudos medios y vigor medio, así como buena floración y un excelente cuaje durante todo el ciclo de producción.

Otro de los aspectos más tenidos en cuenta por los agricultores es el nivel de tolerancia de la



■ Grandoly destaca por su buena firmeza y fruto homogéneo.



■ Nandy destaca por su excelente postcosecha y calidad de frutos.

variedad ante diversas enfermedades. Grandoly goza de una alta tolerancia a la peseta y alta resistencia a ToMV, Vd, Va, Fol: 0,1, TSWV y tolerancia a TYLCV y Mi.

## NANDY

La segunda opción de Philoseed dentro del catálogo de tomate pera es Nandy, una variedad para recogida en rama y suelto, apta para ciclos de otoño bajo plástico, así como para ciclos largos de invierno con trasplantes comprendidos entre la segunda quincena de agosto y finales de septiembre. Nandy

es resistente a ToMV, V y Fol:0-1, así como tiene tolerancia a TYLCV y Mi.

Las características de este tipo pera es que goza de un fruto lleno, muy firme y de color rojo intenso en su madurez. De calibre M-MM, es excelente para la exportación, no solo por su tamaño, sino también por su larga vida postcosecha. Otro de los aspectos que hacen único a Nandy es su gran calidad y extraordinario sabor, además, de que es una planta muy productiva y precoz, con una excelente floración y cuaje durante todo el ciclo.

SEMILLAS DE ALTA CALIDAD

## Se cumple un año desde que se implantase en España el certificado ESTA

■ E. S. G.

En mayo de 2014 se implantó en España ESTA (European Seed Treatment Assurance), un sistema de certificación del tratamiento de semillas, auditado por organismos independientes de certificación. Ya se ha cumplido un año desde que esté en marcha este certificado, que tiene la ventaja de poner en el mercado semillas tratadas de la más alta calidad, tal como demandan los agricultores españoles.

ANOVE fue la seleccionada como Agente Nacional en España para la gestión del nuevo sistema de certificación de tratamiento de semillas (ESTA) que abarca todos los cultivos y sus

tratamientos fitosanitarios. El tratamiento de semillas conlleva el uso de alta tecnología orientada a optimizar los tratamientos de cultivos y a proteger de forma más eficaz a la semilla y a la planta. También facilita y da seguridad al usuario en el manejo de productos y se adapta a los sistemas de manejo integrado de plagas y al uso sostenible de productos fitosanitarios.

En su momento, Antonio Villarroel, secretario general de ANOVE, explicó que "este proyecto es una nueva muestra de la profesionalidad y del compromiso de la industria de semillas con la calidad y la trazabilidad de nuestros alimentos, desde su propio origen".



■ Injerto de tomate.

## GRANDOLY

Gran Calibre y Firmeza





## Nandy

El Pera que más dura

**Especialistas en semillas de tomate**

[www.philoseed.es](http://www.philoseed.es)



**EL EJIDO - ALMERÍA - ESPAÑA**

**Tel. +34 950 58 13 67**

UN VETERANO DEL CAMPO ALMERIENSE

# Medio millar de personas celebra el 30 aniversario de Confimaplant

El semillero organizó una mesa redonda para tratar temas sobre pimiento y los portainjertos y, después, ofreció una comida a los asistentes

■ Elena Sánchez

Confimaplant está de celebración, ya que cumple 30 años en el sector agrícola almeriense, “una ocasión perfecta para agradecer a nuestros agricultores la confianza y el apoyo que nos han dado y nos están dando en todos estos años, sin ellos, nuestra labor no tendría sentido”, aseguró Francisco García, gerente de Confimaplant.

Para esta ocasión, el semillero organizó el pasado 4 de junio una mesa redonda en la que casas de semillas como Rijk Zwaan, Clause, Ramiro Arnedo, Monsanto, Vilmorin, Syngenta, Zeraim o Bayer CropScience dieron su punto de vista acerca de la situación actual del pimiento en Almería, tanto de cómo se presenta la próxima campaña, como de la problemática surgida en el ejercicio anterior, así como también sobre los beneficios de los portainjertos, la importancia de la afinidad entre variedad y ‘porta’ y de cómo se está introduciendo, cada vez más, en productos como berenjena, pimiento o calabacín.

En este sentido, Bonifacio Sánchez, de Clause, hizo referencia al “ligero retraso que estamos notando en las siembras tempranas de pimiento, las cuales se van a recuperar a finales de julio y en agosto, mientras que, creo que la superficie se va a mantener, más o menos, similar a la campaña anterior”. Por su parte, Daniel Montoro, de Hazera España, aseguró que, desde esta casa de semillas, se está trabajando para ofrecer al agricultor variedades que tengan una “mayor vida postosecha, que sean más productivas y una calidad óptima”. Francisco Marín, de Bayer CropScience, quiso recalcar el “optimismo que tenemos con el futuro del pimiento en Almería, ya que estamos produciendo muy bien y eso se valora mucho fuera. También queremos resaltar



■ Diez casas de semillas ofrecieron una interesante mesa redonda. /FHALMERÍA



■ Francisco García, gerente de Confimaplant. /FHALMERÍA



■ El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, junto a socios de Confimaplant. /FHALMERÍA



■ José Luis Ruipérez (izq.), de Rijk Zwaan, participó en la mesa redonda. /FHALMERÍA



■ Juan Fernández, de De Ruiters, Bonifacio Sánchez, de Clause, y Héctor Ramos, de Monsanto.



■ El acto contó con la presencia de los tres socios del semillero. /FHALMERÍA

que no seríamos nadie sin el buen hacer de los agricultores”.

## INNOVACIÓN

En el caso de José Bernal, de Vilmorin, la innovación “es fundamental, además de que tenemos muchas ganas de seguir superándonos cada año, con el fin de que el agricultor logre producir frutos

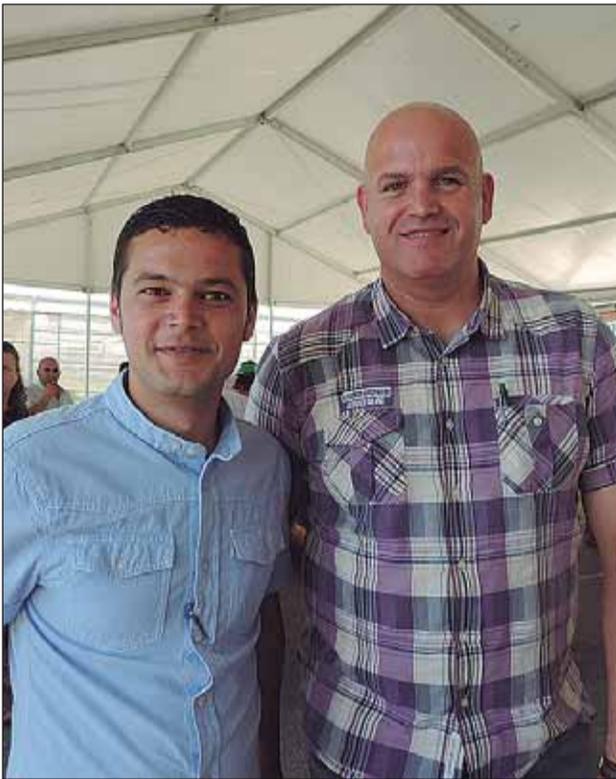
de la mayor calidad posible”. En cuanto al portainjerto, Bernal aseguró que el injerto de pimiento “está teniendo mucho éxito y creo que a lo largo de los años, en el Poiniente almeriense, va a ser fundamental”. El tema de precios ha sido otro de los temas que se destacaron en esta mesa, ya que según José Márquez, de Ramiro Arnedo,

“este año ha sido una situación inestable. Por ello, nosotros trabajamos para sacar adelante variedades que se adapten a las exigencias de agricultores y mercados con el fin de aumentar la rentabilidad del productor”.

Sobre ciclos cada vez más largos y producciones que se mantienen durante 10 meses al año ha-

bló José Luis Ruipérez, de Rijk Zwaan, quien asegura que “estamos haciendo que Holanda sufra como competidor tanto en pepino como en pimiento y desde RZ lo que pretendemos es seguir ofreciendo variedades con nuevas resistencias y de gran calidad para seguir estando un paso por delante”.

## UN VETERANO DEL CAMPO ALMERIENSE



■ Juan Martínez, de Zeraim, y un compañero. /FHALMERÍA



■ Inma Salinas, gerente de Voggoeventos, que ha organizado el evento. /FHALMERÍA



■ Antonio Muñoz, de Ramiro Arnedo, con Julián Rosales, técnico de Confimaplant, junto a un amigo. /FHALMERÍA

Por su parte, José María García, de Syngenta, confirmó el “dinamismo de Almería y la capacidad de Syngenta de adaptarse a las demandas del mercado, de ofrecer productos diferentes, como el pimiento sin semillas, así como variedades para ciclos más largos, más productivas y de buen calibre”. En cuanto al injerto, García aseguró que es una técnica que “comenzó ayudándonos para solventar los problemas de suelo y ahora no solamente nos resuelve ése y más problemas, sino que también nos genera beneficios, por lo que es totalmente recomendable”.

Por su parte, Héctor Ramos, de Monsanto, también hizo especial hincapié en la I+D, “ya que es muy importante para nosotros, teniendo como pilares la sostenibilidad y la rentabilidad para el agricultor. Creo que el pimiento seguirá pisando fuerte en Almería y se logrará seguir creciendo en este aspecto”. En cuanto al tema de portainjertos, fue Juan Fernández el que representó a Monsanto, explicando que “nuestra intención es demostrar que el injerto de tomate es sostenible con la agricultura. Y es que, las bondades del injerto son muchas, pero también es muy importante, a la hora de injertar, tener en cuenta qué pie poner, ya que si nos equivocamos en esta elección, puede repercutir en el transcurso de la cosecha”.

Tras la finalización de la mesa redonda, Confimaplant ofreció una comida a todos los asistentes a esta celebración del 30 aniversario, entre los que destacó el alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, así como también el concejal de Agricultura, Manuel Gómez Galera.



# Semilleros Confimaplant

*Garantía de vida*

*“Gracias por su asistencia  
a las jornadas de 30º Aniversario”*

**Ctra. Almerimar s/n, 04700 - El Ejido. Tel: 950 48 96 48 [info@confimaplant.com](mailto:info@confimaplant.com)**

APUESTA POR LA I+D+I

# Meridiam Seeds propone Oaxaca y Alvarado, dos pimientos que han conquistado a los agricultores

*Agricultores que han tenido estos pimientos están más que satisfechos y van a continuar confiando en estas variedades de gran calidad*

■ Rafa Villegas

Los agricultores almerienses están aún a tiempo de apostar por la seguridad y la calidad que ofrecen los pimientos Oaxaca y Alvarado de la casa de semillas española Meridiam Seeds. Se trata de un lamuyo, en el primer caso, y de un California, en el segundo, que han conquistado a los agricultores por los excelentes resultados que consiguen con estas variedades.

Respecto a Oaxaca, se trata de un pimiento lamuyo indicado para trasplantes durante todo el mes de julio. Cuenta con una planta de color verde intenso y vigor medio, de porte abierto y una buena cobertura vegetativa, sin necesidad de poda. Con una floración equilibrada y facilidad de cuaje durante todo el ciclo de cultivo, esta variedad de Meridiam Seeds se adapta perfectamente a las bajas temperaturas, manteniendo la fructificación hasta el final.

Oaxaca también está indicado, posteriormente, para trasplantes de cara a la primavera.

## PIMIENTO OAXACA

Los frutos de Oaxaca son de gran tamaño, oscilando entre 16 y 18 centímetros de longitud y con entre 10 y 12 centímetros de diámetro. Con paredes lisas, hombros marcados y de tres a cuatro lóculos por fruto, Oaxaca presenta un peso medio de entre 350 y 500 gramos.

El fruto de Oaxaca es de fácil recolección con pedúnculo y es precoz, tanto a la hora de madurar como en la recolección. Todo ello con alta resistencia al moteado del pimiento (Tm: 0-3) como intermedia al virus del bronceado (TSWV).

Paco Robles, agricultor de Adra, se dispone a trasplantar Oaxaca por tercera campaña consecutiva. De este pimiento ha

asegurado que “es de un color rojo muy bonito y lo he vendido siempre en la ‘corrida’ entre el primero y el tercer precio”.

Robles ha valorado muy positivamente que, “aparte de para el mercado español, donde Oaxaca es muy apreciado por su vistosidad, también es muy demandado por los mercados alemán y, sobre todo, italiano”. Todo ello con una productividad elevada, “rondando los 11 kilos por metro”.

## PIMIENTO ALVARADO

En cuanto al California amarillo Alvarado de Meridiam Seeds, se trata de una variedad con planta de buen vigor, entrenudo medio, hoja oscura y de porte abierto, indicada también para trasplantes durante el mes de julio, que tiene una rápida entrada en producción, siendo ésta escalonada a lo largo del ciclo.

Alvarado presenta un fruto muy cuadrado, de cuatro lóculos principalmente, y pedúnculo largo que facilita la recolección. A ello hay que sumar la ausencia absoluta de cracking. Resalta su excelente color amarillo limón, sin registrar pérdida de intensidad en la maduración. Su calibre G-GG es ideal para la exportación. Todo ello con alta resistencia a Tm: 0-3 e intermedia a TSWV.

Pedro Martín, agricultor que tiene su finca en el paraje Rebeque de El Ejido, está más que satisfecho con Alvarado, variedad de Meridiam Seeds que trasplantó el 17 de julio del año pasado y con la que ha conseguido excelentes resultados. Por ejemplo, este productor ha explicado que “se puede destacar que su planta no da mucho trabajo, no hemos tenido que destallarla y ha cuajado muy bien y escalonadamente”.

Del mismo modo, Pedro Martín ha querido destacar que el pimiento California amarillo Alvarado “es ideal para Flow-Pack”. Además, ha resaltado que “no he tenido nada de destrío, directamente se corta, va a la caja y de ahí a la ‘corrida’, sin desperdicio alguno”.



Cultivo de pimiento lamuyo Oaxaca, de la casa de semillas española Meridiam Seeds. /FHALMERÍA



El excelente color del California amarillo Alvarado ha conquistado a los agricultores. /FHALMERÍA

El color es, asimismo, un aspecto a resaltar de Alvarado. Así, al respecto, este agricultor ejidense ha señalado que, sin lugar a dudas, “es muy atractivo, es de un color amarillo limón que no me ha dado ningún problema, es más, me llamaban para pedírmelo de la subasta porque ha llegado siempre muy bien a destino”.

El aguante de Alvarado es otro punto a su favor. En este sentido, Pedro Martín ha resaltado que “lo he tenido hasta tres semanas en la mata maduro y no ha cambiado de color”. A lo que hay que sumar otro aspecto no menos importante, como es la producción. Al respecto, Martín ha señalado que, en su caso, esta variable ha sido de “unos diez

kilogramos por metro cuadrado”.

Por todo ello, Meridiam Seeds sigue demostrando su compromiso con la I+D+i para ofrecer siempre los mejores productos a sus agricultores que, una vez que comprueban sus magníficos resultados, están encantados en repetir variedades campaña tras campaña.

UN BUEN TRABAJO

# Semillero Adraplant lleva 25 años ofreciendo el mejor servicio y una atención personalizada

■ Rafa Villegas

Semillero Adraplant celebra sus 25 años de existencia con la seguridad de haber sabido adaptarse a las exigencias de los agricultores en todo este tiempo y de haberles ofrecido siempre un buen producto. Fruto de su esfuerzo por innovar, Adraplant oferta también plántulas de hortalizas cien por cien ecológicas.

Aunque el número de agricultores que trabajan en producciones ecológicas en el Poniente almeriense no es muy elevado aún, lo cierto es que se está produciendo un ligero incremento campaña tras campaña. La razón es muy sencilla y se justifica con la escasez de materias activas que se permiten en la actualidad, lo que lleva al productor a intentar buscar nuevas alternativas. También influye mucho la mayor concienciación medioambiental de los consumidores europeos.

Adraplant ha logrado perfeccionar sus técnicas de injertado, con lo que ha conseguido ofrecer la máxima garantía de éxito y fiabilidad a sus productores. En el caso del tomate, la berenjena y el pimiento, Semillero Adraplant emplea la técnica del empalme o adosado, mientras que para los productos estrella de la primavera, como son el melón y la sandía, injerta con el método de la aproximación.

Otro punto a favor de Adraplant es, sin duda, su apuesta por contar con unas instalaciones moder-

*Esta empresa, que se encuentra ubicada en el paraje Las Cuatro Higueras del municipio de Adra, satisface pedidos de planta convencional, ecológica e injertos, todo ello contando con muy buenos profesionales y unas modernas instalaciones*



■ Plántulas de pimiento de Semillero Adraplant. /Rafa Villegas

nas, lo que le permite, precisamente, que el injerto sea todo un éxito. Para ello, el semillero cuenta con una cámara de injerto que cuenta con la última tecnología, muy buenos profesionales, una moderna cámara de germinación y, por supuesto, cuidan el más mínimo detalle.

En Adraplant cuentan, además, con un sistema de cultivo en bandeja y sustrato para cultivo sin suelo, así como con una línea de siembra automática. Se le suma, ade-

más, una malla de sombreo, pantalla térmica y calefacción, lo que permite un mayor y mejor control ambiental.

El transporte también es un aspecto que se tiene muy en cuenta en Semillero Adraplant. Para ello, la empresa dispone de un camión ligero, una furgoneta y una zona cerrada para llevar a cabo la carga de las plantas en la central, preservándolas, de esta manera, del contacto con insectos vectores.

Respecto a los clientes de Semi-



■ Instalaciones del Semillero Adraplant, en Las Cuatro Higueras de Adra. /R. V. A.

llero Adraplant, esta empresa abarbitana abastece de planta desde a productores que trabajan con el sistema convencional hasta a los que se encuentran acogidos a SICAL y normas UNE.

Por todo ello, Semillero Adraplant cuenta con el respaldo de un nutrido número de agricultores del término municipal de Adra, del resto de la comarca del Poniente almeriense, así como de diferentes municipios de la vecina provincia de Granada. Y es que, al buen ser-

vicio de calidad que ofrecen se le une que le dan el mejor trato a sus clientes, un aspecto, que sin duda, valoran mucho los agricultores de esta empresa.

En concreto, Semillero Adraplant se encuentra ubicado en el paraje Las Cuatro Higueras, en el término municipal de Adra, donde un grupo de trabajadores, con muchos años de experiencia a sus espaldas, realiza el mejor trabajo para ofrecer la máxima calidad al agricultor.

**ADRAPLANT S.L.**  
**PLANTA CONVENCIONAL, ECOLÓGICO E INJERTOS**  
**Adraplant su semillero de confianza con mas de veinte años al lado del agricultor**

**CUATRO HIGUERAS - 04770 ADRA (Almería)**  
**Telf. 950 568 359 - Email: informacion@adraplant.com**

## NUEVAS TECNOLOGÍAS

# Desarrollan un proyecto de I+D+i para automatizar el proceso de injertado

Participan en este trabajo la Fundación TECNOVA, el Centro Tecnológico ASCAMM y las empresas del sector Ingro Maquinaria y Almeriplant

■ Trini Carpintero

La Fundación TECNOVA junto al Centro Tecnológico ASCAMM y las empresas Ingro Maquinaria y Almeriplant están llevando a cabo un proyecto de I+D+i denominado Injerobots con el que se pretende automatizar el proceso de los injertos de las plántulas en un semillero. Para ello, se trabaja en el desarrollo de un novedoso y singular equipo automático, autónomo y flexible que estará basado en el funcionamiento cooperativo de dos robots antropomórficos que trabajarán de forma coordinada.

El equipo autónomo que se va a desarrollar con el Proyecto Injerobots servirá como alternativa viable para el actual proceso de injerto realizado de manera manual o en el mejor de los casos de manera semi-automática, por un conjunto de robots, que permitan la tarea de forma autónoma y eficiente.

## CARACTERÍSTICAS

El sistema consistirá en dos robots que trabajarán de forma coordinada, y cogerán, de forma independiente y ayudados por un sistema de visión artificial, el portainjertos y el vástago, para que su agarre se realice con una pinza adaptada para tal fin, y con la mayor precisión y exactitud posible. Una vez sujetos serán desplazados de forma coordinada a una zona donde se situarán dos cuchillas de corte automáticas para desprenderse de las partes no útiles, es decir, de la parte inferior en la plántula del vástago y de la parte superior de la plántula en el portainjerto.

Tras el corte, cada uno de los robots desplazará el vástago y portainjerto con precisión a un punto en común, donde se realizará el montaje y la adhesión de las partes con la aplicación de una pinza portainjertos dispensada y

colocada de manera automática. En el paso final, uno de los robots o ambos, sin soltar la plántula la depositarán en el alveolo de una nueva bandeja.

En la actualidad la técnica de los injertos es utilizada para el control de enfermedades de suelo, no contaminante y por tanto, es habitual en la producción hortofrutícola, en la que su aplicación está en plena expansión en estos cultivos.

Con Injerobots se pretende mejorar este proceso y el método de producción de plántulas injertadas, a través de tecnología innovadora garantizando la uniformidad y operatividad en la selección y corte de las plantas madre (portainjertos y vástagos), y la posterior ligadura con pinza para una correcta soldadura creando las denominadas plántulas injertadas mediante la automatización del proceso. Habitualmente, el injerto se aplica a la familia de las solanáceas (como tomates, pimientos y berenjenas), y las curcubitáceas (como los pepinos, melones y sandías) con el objetivo de conseguir una planta más resistente.

## VENTAJAS

Este proceso, en el que se está trabajando actualmente, genera grandes expectativas en el sector de los semilleros, ya que con la robotización del proceso de injertado de plántulas se pretende conseguir el grado máximo de automatización que es posible alcanzar en la actualidad, y así lograr un equipo novedoso a nivel internacional.

Este sistema de producción de injertos robotizado, además de estandarizar el proceso, permitirá ahorrar posibles mermas, y así, se aumentará los índices de éxito de los implantes, disminuirán los problemas de sanidad, ya que se pretende que la herida abierta con el corte de la planta quede expuesta al aire el menor tiempo posible, procediendo de inmediato a su unión, y evitando también el contacto con las manos del operario. También se reducirán los tiempos de ejecución en el proceso de injerto, con la po-



■ Con el sistema de producción robotizado de injertos se conseguirá una mayor tasa de éxito de los implantes. /FHALMERÍA

sibilidad de realizar grandes lotes de plántulas injertadas, ajustándose a las duras exigencias del mercado, como la fuerte demanda estacional en cortos espacios de tiempo.

Además se desarrollarán los equipos auxiliares y de control que sean necesarios para llevar a cabo las tareas de injerto, tales como los equipos dispensadores y retirada de bandejas, equipos de corte automático de plántulas, o equipo dispensador y encargado de colocar la pinza de injerto, entre otros.

El proyecto Injerobots cuenta con un presupuesto de 193.000 euros que están financiados por la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía y los fondos FEDER. En el Centro Tecnológico de TECNOVA se desarrollará el equipo o célula de trabajo en las instalaciones de la planta piloto de Robótica Agroalimentaria que posee, además de realizar las tareas de concepción, diseño, programación, montaje, pruebas y testados del prototipo desarro-



■ El equipo que realizará los injertos contará con dos robots autónomos. /FHALMERÍA

llado a lo largo de las diferentes fases del proyecto. Después se realizarán los ensayos en campo y estudios que determinen y verifiquen la calidad de los injertos realizados por el equipo robotizado en el Centro Experimental de TECNOVA.

En el desarrollo de este proyecto sobre automatización de injertos de plántulas en semillero destaca también la participación del Centro Tecnológico ASCAMM por su experiencia en el sector de la robótica, la automatización y la visión artificial.

GRUPO CRISTAL

# Comienza la campaña de Poinsetia 2015 en Verdponiente con buenas expectativas

Como novedad este año se va poner a disposición de los clientes un amplio catálogo de planta preparada con adornos propios de la fecha

■ CIA

El Grupo Cristal, con su marca Verdponiente, dedicada a la producción y distribución ornamental, comienza su campaña de Poinsetia. Durante todo el mes de junio, en Verdponiente se está llevando a cabo la previsión de producción para abastecer a buena parte de la geografía española de esta típica planta navideña, comúnmente llamada 'Pascuero'.

Comienza la campaña 'Poinsetia 2015' con muy buenas expectativas de ventas a tenor de los contratos ya cerrados con las grandes superficies del país y en base a las estimaciones de ventas realizadas por los grandes grupos de distribución con los que trabaja Verdponiente S.L.

Esta empresa, que está dentro del Grupo Cristal, está considerada una de las mejores pro-



■ Instalaciones con producción de Poinsetia.

ductoras de Poinsetia, destacando tanto por la calidad en planta como en el servicio de logística que pone a disposición de los clientes. Éste le permite contar, en un periodo muy concentrado de tiempo, con todas sus tiendas perfectamente abastecidas. Como novedad, este

año 2015, además de servir una planta de color especialmente vivo, en Verdponiente van a imprimir un nuevo valor añadido a sus pedidos, poniendo a disposición de sus clientes un amplio catálogo de planta preparada con adornos propios de la fecha.

MÁS CERCA DEL AGRICULTOR

# Los semilleros cada vez son más especialistas en ofrecer semillas a la carta

■ E. S. G.

Las demandas tanto de agricultores como de comercializadoras y cadenas de distribución están provocando un cierto giro en el proceso de producción. En este sentido, los semilleros trabajan de manera más cercana junto al agricultor, con el fin de ofrecer una semilla a la carta, que cumpla con cada una de las exigencias de los productores, todo para que el producto final sea de máxima calidad y seguridad.

En este sentido, los diferentes semilleros de la provincia al-

meriense trazan nuevas líneas de trabajo, que permiten establecer nuevos pasos en la puesta a punto de cada variedad para su trasplante al invernadero.

Igualmente, otro de los aspectos muy tenidos en cuenta por parte del semillero es el hecho de respetar la fecha de trasplante elegida por el agricultor, ya que entienden que es fundamental, tanto como la calidad y la sanidad. Y es que, respetar cada uno de los pasos del proceso de cultivo es lo más importante para no romper cada uno de los procesos de la cadena agroalimentaria.



■ Interior de un semillero en plena campaña.



SEDES:

- San Agustín
- Las Norias
- Aldeillaplant
- Níjar
- El Viso
- Cartabona
- Motril
- Lebrija
- Los Palacios

Nuestra Experiencia y Calidad es la Garantía de tu **Éxito**



www.cristalplant.es | 950 565 032  
info@cristalplant.es

Síguenos en:  

# Semillero Campoejido garantiza el 100% de las plantas y a tiempo a sus más de 1.000 agricultores

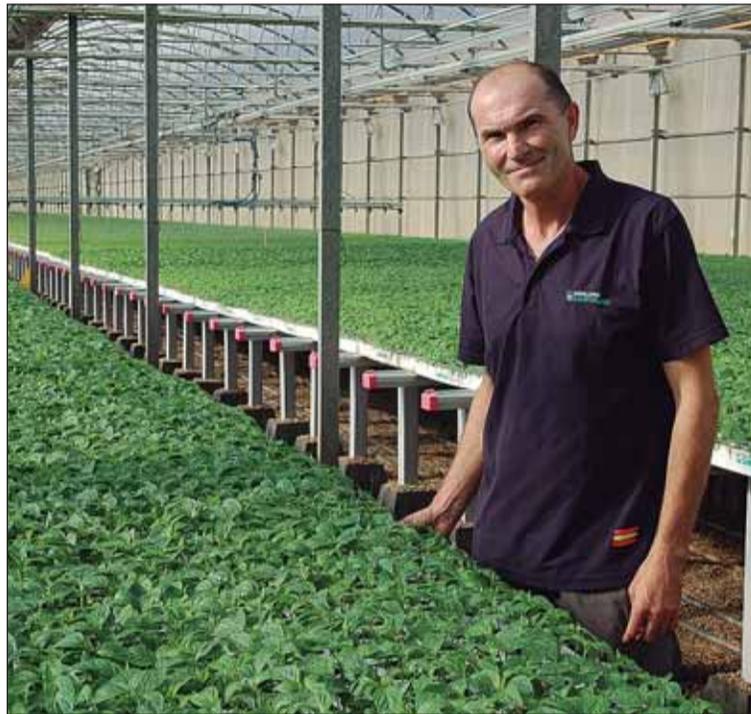
*Las últimas reformas de sus instalaciones le han valido para mejorar el servicio y hacer el trabajo más fácil a sus más de 40 empleados*

■ Isabel Fernández

Semillero Campoejido está a pleno rendimiento en estos días y todo ello con el claro objetivo de “garantizar a nuestros agricultores el 100% de la planta que nos han pedido” y, lo que es más importante aún, “a tiempo”. Así lo afirma José Manuel Rodríguez, perito del semillero, quien recuerda que, hoy por hoy, atienden a más de 1.000 agricultores, entre socios y no socios de la Cooperativa Campoejido.

La modernización de sus instalaciones ha servido, además, para hacer mucho más fácil este trabajo y responder, así, a las exigencias de calidad de los agricultores a los que abastecen. Entre esas mejoras realizadas recientemente, cabe destacar, por ejemplo, el cambio de los cabezales de riego y los carros de riego, adaptándolos a sus nuevas mesas de extendido, que están a unos 80 centímetros del suelo. Asimismo, han incluido una pantalla térmica y han incorporado una máquina de siembra también adaptada a su nuevo tipo de bandejas, y que viene a sumarse a la que ya tenían.

En Semillero Campoejido trabajan, mayoritariamente, con pimiento, si bien no es su único cultivo. “El pimiento supone en torno al 70% de nuestra producción”, explica Rodríguez, y añade que “tomate y berenjena representan en torno al 20% y el 10% restante son pepinos y calabacines”. Todo eso en estas fechas. Ya en invierno, obviamente, “cambiamos a sandías y a melones, que son los cultivos que mantenemos desde diciembre a marzo”. Para todos estos cultivos, dan la posibilidad a sus clientes de llevar ellos la semilla y llevarse la planta o, por el contrario, y si así lo prefieren, directamente, pedir la semilla en el semillero y, una vez más, llevarse la planta.



■ José Manuel Rodríguez, perito del semillero.



■ Nuevos carros de riego.



■ El semillero está a pleno rendimiento en estos días.



■ El pimiento es su cultivo mayoritario.

Cualquiera de las dos opciones es bien recibida.

## MÁS MEJORAS

Si bien es cierto que la última modernización es más que reciente, también lo es que los más de 36.000 metros de semilleros de Campoejido ya se han quedado pequeños para seguir abasteciendo a todos sus agricultores y, de hecho, “de nuevo estamos en proyecto de ampliación”. Esta ampliación, según apunta el perito del semillero, será una realidad de cara a la próxima cam-

paña y es fruto, cómo no, de que “nos estamos quedando escasos”.

Esta ampliación está prevista en un lugar diferente al que ocupa el semillero actual; en concreto, se ubicará cerca de “donde tenemos la gasolinera de La Cumbre”. En este lugar, en la Carretera de Almerimar, “tenemos 12.000 metros” que, si todo va bien, estarán funcionando al inicio del próximo ejercicio agrícola. Esta nueva ampliación permitirá al semillero seguir prestando el mejor servicio a sus agricultores. Sin embargo, ésta no es la

única novedad de Campoejido para los próximos meses.

“Hemos puesto gas natural”, comenta José Manuel Rodríguez, quien apunta que, si bien aún “no hemos hecho uso de él, lo haremos el próximo invierno”. Entre las ventajas que ofrece esta energía, Rodríguez se refiere, por un lado, a su coste, que es más barato, y, por otro, a la tranquilidad que les da saber que no tienen que estar permanentemente controlando los niveles de gas propano de los depósitos. Por otro ello, “la próxima campaña

también contaremos con gas natural”.

El Semillero Campoejido ha acometido una serie de mejoras en los últimos años y seguirá acometiéndolas con el único fin de seguir prestando el mejor servicio a sus agricultores, la mayoría de ellos, procedente de todo el Poniente. De ahí, además, que el pimiento sea su cultivo mayoritario, puesto que el semillero está enclavado en el municipio de El Ejido y su próxima ampliación también tendrá lugar dentro del término municipal.

SEGÚN EL ICEX

# Las exportaciones de pimiento a Alemania crecieron un 13% en el primer trimestre

La nota negativa la puso el valor pagado por el género, que cayó un 4,35%, según los datos facilitados por la Delegación de Agricultura

■ Isabel Fernández

Las exportaciones de pimiento de la provincia a Alemania crecieron un 13% durante el primer trimestre de este año 2015, en comparación con los mismos tres meses de 2014. Así se desprende de los datos del Instituto Nacional de Comercio Exterior (ICEX), facilitados por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, y que cifran en 82.113,285 toneladas el pimiento comercializado desde Almería en el mercado germano entre enero y mar-



■ Almería exportó más de 82.000 toneladas de pimiento a Alemania entre enero y marzo. /FHALMERÍA

zo de este año, frente a las 72.661,554 del mismo período del año pasado.

La nota negativa la pone, sin embargo, el precio pagado por ese producto y que, según las

mismas fuentes, supuso un descenso de la facturación del 4,35%. De este modo, y tal y

como reflejan los mismos datos, la facturación obtenida por las comercializadoras de la provincia por la venta de su pimiento sumó 99,5 millones de euros, frente a los 104,04 millones de euros de un año antes.

Durante toda la campaña pasada, y según los datos recogidos en el 'Análisis de la campaña hortofrutícola de Almería. Campaña 2013/2014', elaborado por el Servicio de Estudios de Cajamar Caja Rural, las exportaciones de pimiento de la provincia crecieron, en general, un 22,9% en Europa, si bien Alemania fue el mercado que experimentó un mayor aumento de sus compras de pimiento en la provincia, un 24,2%.

De este modo, queda más que comprobado que Alemania sigue siendo el principal mercado del pimiento almeriense, aunque no sólo de este producto, sino también de todos los demás. El único problema continúa siendo la tendencia a la baja de los últimos años en los precios pagados por las grandes cadenas de distribución germanas.

Hemos mejorado nuestras instalaciones para ofrecerte la mejor planta



Paraje Lote Los Rodríguez, s/n - Carretera de Almerimar

Teléfonos: 950 488 215 y 950 607 700

- [www.campoejido.com](http://www.campoejido.com)

# Los precios de las subastas en tu iPhone o Android totalmente gratuitos



Envía la palabra **CODIGO**

a

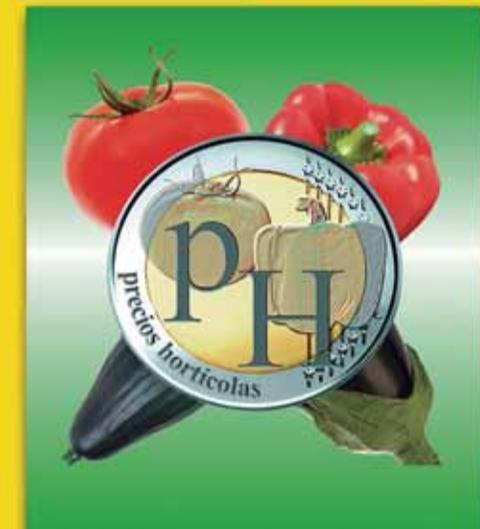


[fhalmeria@fhalmeria.com](mailto:fhalmeria@fhalmeria.com)

o un WhatsApp al **656 337 500**

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

## TOTALMENTE GRATIS



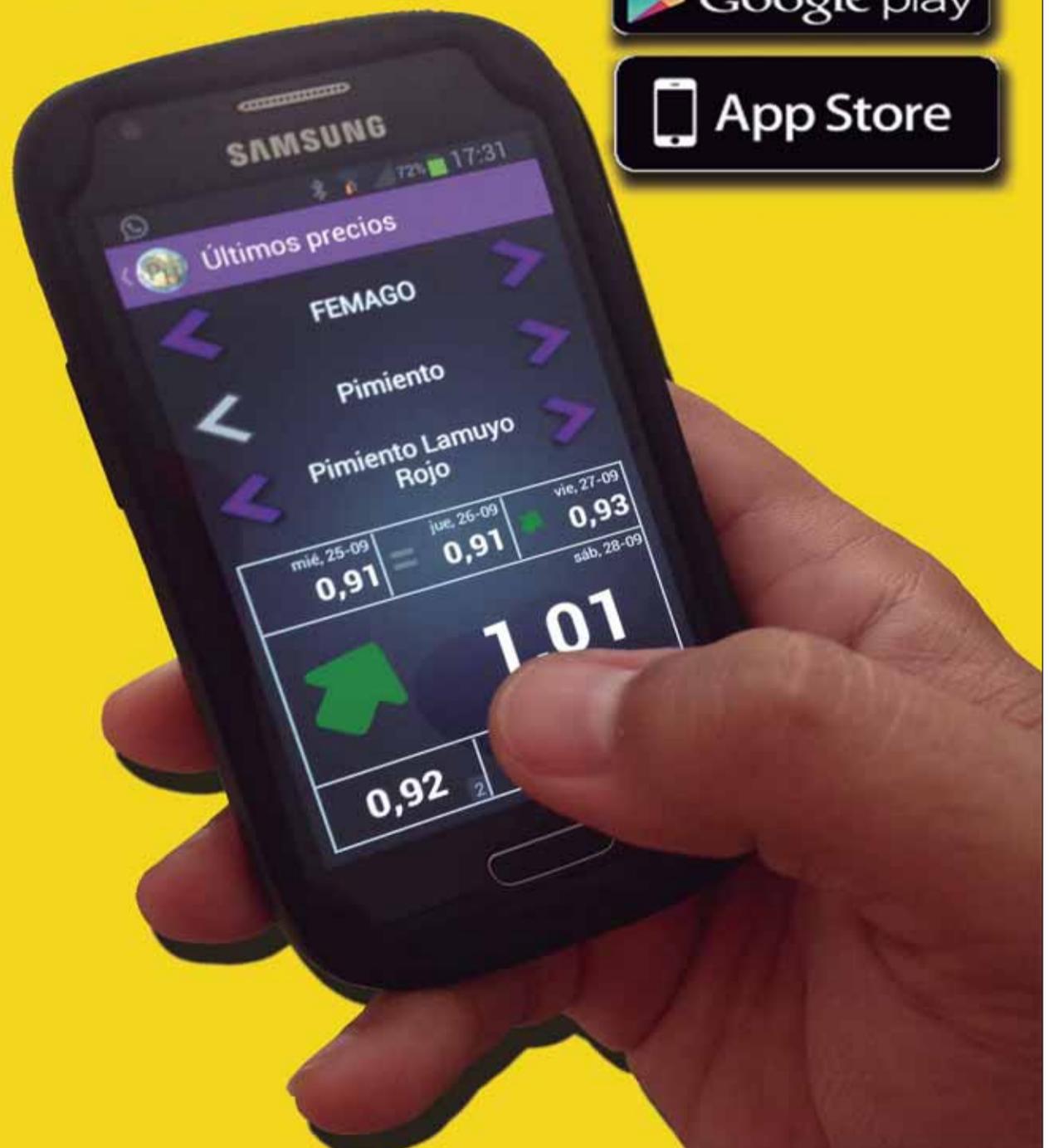
1º Te descargas la aplicación en App Store o en Google Play. La buscas poniendo su nombre "Precios Hortícolas"

2º Aceptas las condiciones de uso de la aplicación.

3º Abres "Ajustes"

4º Dentro de "Ajustes", abres "Newsletter" y pones tu correo electrónico y el código que te enviamos

5º Rellena el formulario que te aparece, es muy sencillo, apenas son tres preguntas. Y ya tendrás la aplicación totalmente gratis durante toda la campaña 2014/2015 con las principales subastas de Almería, y algunas de Granada. Intentaremos que estén todas.



# Noticias

LA PRESENTE CONVOCATORIA CUENTA CON UN PRESUPUESTO DE 20 MILLONES DE EUROS

■ Trini Carpintero

Las personas con edades comprendidas entre los 18 y 40 años de edad disponen hasta el próximo 17 de septiembre para solicitar las ayudas de incorporación de jóvenes a la actividad agraria. La orden fue publicada en el Boletín Oficial de Andalucía (BOJA) el pasado 17 de junio y cuenta con una partida presupuestaria de 20 millones de euros, una cantidad que puede ampliarse en caso de que fuese necesario para atender a los jóvenes interesados que cumplan los requisitos, según informaba la anterior consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, Elena Víboras.

La nueva Orden de ayuda, incluida en el Programa de Desarrollo Rural de Andalucía 2014-2020 ha introducido algunos cam-

## Publicada la Orden para la incorporación de jóvenes a la actividad agraria



■ Protesta de jóvenes de COAG ante la Consejería de Agricultura. /FHALMERÍA

bios, entre ellos destaca, la propia naturaleza del incentivo, que pasa de ser una ayuda a la inversión a una prima. Además, el proceso de instalación tiene que haber comenzado con anterioridad a la solicitud de la ayuda.

Los incentivos aprobados, cuya cuantía oscilará entre 30.000 euros de base por instalación a 70.000 euros en función de la creación o mantenimiento de empleo y la dimensión del plan empresarial, están financiados conjuntamente por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo (FEADER), la Administración General del Estado y la Junta de Andalucía. COAG Almería

considera que estas ayudas "llegan tarde porque llevamos mucho tiempo reclamándolas" y ha calificado de "insuficiente" la partida presupuestaria destinada por la Junta de Andalucía a la ayudas de incorporación de jóvenes a la actividad agrícola.

La organización agraria ha recordado que hace unas semanas "los jóvenes de COAG Andalucía estuvimos en las puertas de la Consejería de Agricultura reclamando que se publicaran de una vez por todas las ayudas. Nos han mareado durante meses con borradores que iban cambiando día sí y día también".

Ahora COAG Almería anima a los jóvenes con ganas de incorporarse al sector agrario que soliciten estas ayudas que "vendrán a paliar el paro juvenil y generar nuevos puestos de trabajo".

¡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...**



## GASTOS DE CAMPAÑA

## El pimiento continúa siendo la hortaliza con el coste más elevado entre semilla y semillero

Según datos de la Junta de Andalucía sobre la campaña 2013/2014, un agricultor se gasta 0,75 euros por metro cuadrado

■ Elena Sánchez

El desembolso que un agricultor hace al principio de cada campaña, solamente en semilla y semillero, es uno de los más elevados de todo el ejercicio, sobre todo si se hace referencia a lo que un agricultor de pimiento tiene que hacer frente en este sentido. Y es que, únicamente en semilla y semillero, el productor hace un gasto de 0,75 euros por metro cuadrado, sin duda, una cantidad elevada y que no es la única que tiene que desembolsar al inicio de cada campaña.

Sin embargo, la berenjena no se encuentra muy despegada del pimiento, ya que la semilla más el semillero de esta hortaliza injertada supone un gasto de 0,73 euros por metro cuadrado para el productor, que si se decidiera por una berenjena sin injertar, la cosa variaría considerablemente, ya que el precio descendería a los 0,28 euros/m<sup>2</sup>.

Sin duda, al inicio de cada campaña hay que tener muy claro que se va a sembrar, ya que



■ Injerto listo para su trasplante al invernadero.

no es lo mismo decantarse por un pepino, cuyo precio entre semilla y semillero no llega a rozar los 0,50 euros el metro cuadrado, que si elige un tomate larga vida injertado, puesto que el valor sube hasta rozar los 0,60 euros/m<sup>2</sup>.

Aun así, la mayor parte de los productores tienen muy claro que el pimiento es su principal alternativa para hacer frente a un ejercicio agrícola, ya que supone el segundo producto más

cultivado en la provincia almeriense, así como uno de los más exportados, junto con el tomate.

Las hortalizas y frutas más asequibles para el agricultor son el melón, el calabacín, la sandía y la judía, ya que sus precios, tanto de semilla como de semillero, no van a superar los 0,30 euros el metro cuadrado, es más, la judía, incluso con el precio del trasplante incluido, no roza ni los 0,15 euros/m<sup>2</sup>.

## FORMACIÓN

## La UAL dedica un Curso de Verano al protagonismo de las hortalizas

■ E. S. G.

Del 20 al 22 de julio, Almería acogerá el Curso de Verano 'Las hortalizas protagonistas en la agroalimentación, la salud y la sostenibilidad', dirigido por Manuel Jamilena y Juan Luis Valenzuela.

En este sentido, el próximo día 20, el tema central a tratar será la agricultura ecológica de las cuatro 's': sostenibilidad, seguridad,

sabor y salud, ponencia que será conducida por María Dolores Raigón. Más tarde, el doctor Nicolás Olea tratará el tema de las frutas, verduras, residuos y salud, mientras que los alimentos ecológicos: calidad nutracéutica será un tema a tratar de la mano de María Dolores Raigón.

El 21 de julio, la primera ponencia, llevada a cabo por María del Mar Reboloso, estará centrada en la seguridad agroali-

mentaria en las hortalizas: sistema APPC. A continuación, Jerónimo Pérez Parra será el encargado de hacer una introducción sobre la visión empresarial y de mercado de la agroalimentación.

Otros temas que se tratarán también en este curso son los avances y ventajas en la consecución de una agricultura sostenible y la lucha integrada de plagas y enfermedades, ganar el futuro mejorando las hortalizas del

## PROYECTO EDARSOL

## Confirman la viabilidad del uso de microalgas en sistemas de depuración de aguas residuales

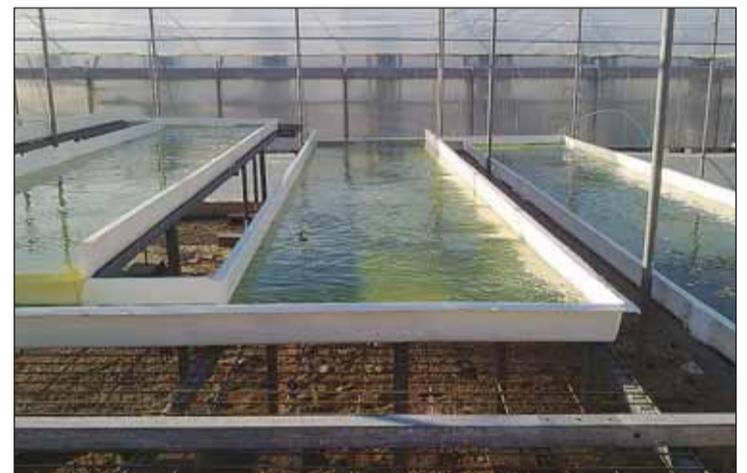
■ E. S. G.

El investigador del Campus de Excelencia Internacional Agroalimentario, Gabriel Acién, está coordinando el proyecto 'Valorización de aguas residuales mediante consorcios microalgas-bacterias', un estudio que ya ha recibido la aprobación del Ministerio de Economía y Competitividad y que es presentado por la Universidad de Almería y la Universidad Politécnica de Cataluña.

El objetivo de este proyecto es desarrollar procesos sostenibles de depuración de aguas residuales, empleando consorcios de microalgas y bacterias, que transformen los contaminantes contenidos en dichas aguas, obteniéndose un agua regenerada apta para su reutilización. No se plantea dar una solución única al

problema sino el desarrollo de un catálogo de herramientas que permitan abordar la implantación de este tipo de procesos con mayor eficiencia y seguridad.

Igualmente, se trata de un proyecto que pretende transformar un proceso costoso como es la depuración de aguas residuales en un sistema positivo energéticamente, que genere, además, beneficios económicos y medioambientales. Para ellos, los investigadores de ambas universidades se han puesto en marcha para maximizar el uso de los recursos disponibles. Los trabajos iniciados permiten confirmar la viabilidad de la utilización de microalgas en sistemas de depuración de aguas residuales y cómo el empleo de estos sistemas permite obtener importantes ahorros energéticos además de lograr productos de valor comercial.



■ Proyecto en el que se han empleado consorcios de microalgas y bacterias.



■ Hortalizas y frutas de la provincia almeriense.

presente o el valor nutricional de las frutas y verduras y los compuestos bioactivos.

Sin duda, un curso que podrá poner al día a los amantes del sector agroalimentario.

NOVEDAD

# SAPEC Agro presenta su nuevo bioestimulante natural de algas marinas Algaegreen

Entre los aspectos destacados de Algaegreen cabe resaltar los tres efectos que tiene sobre las plantas: anti-estrés, hormonal y nutricional

■ Elena Sánchez

El pasado miércoles, 17 de junio, SAPEC Agro presentó, en una jornada técnica, su nuevo producto Algaegreen, un bioestimulante natural de algas marinas de la especie *Ascophyllum nodosum*, que se obtiene a través de un exclusivo proceso de extracción en fresco que permite conservar intactos sus fitoingredientes bioactivos. El encargado de dar a conocer este nuevo producto, así como los beneficios que tienen las algas en la agricultura, fue Franck Hennequart, ingeniero en Biología Marina y Biotecnología y director Técnico de Oilean Glas Teoranta (OGT), empresa líder mundial en el procesado de algas, quien explicó los beneficios que Algaegreen tiene para las plantas, como son “el incremento de la actividad vegetativa y fotosintética, el aporte de azúcares complejos, antioxidantes, potasio, oligoelementos y osmoregu-



■ Franck Hennequart, ingeniero en Biología Marina y Biotecnología y director técnico de OGT, fue el encargado de ofrecer la jornada.

ladores que permiten una mayor tolerancia al estrés, la mejora del equilibrio nutricional y el aumento de la calidad de la planta. “El uso de las algas en el cultivo no es algo nuevo ya que, a principios del siglo XX, los agricultores ya las usaban para proteger sus tierras y mejorar la calidad de sus cultivos. Sin embargo, el continuo estudio sobre la aplicación de extractos de algas frescas en plantas ha permitido comprobar los principales efectos

positivos que en este caso, Algaegreen tiene, ya que reduce los efectos de estrés producido tanto por factores bióticos como abióticos, mejora la absorción de nutrientes clave como potasio, calcio, magnesio, zinc, etc., incrementa la vida microbiana del suelo agrícola, mejora el desarrollo radicular de la planta y disminuye el efecto negativo de algunos fitosanitarios (antioxidantes y efecto tampón pH). Algaegreen tiene tres efectos sobre

las plantas: anti-estrés, hormonal y nutricional.

El primero de ellos permite a la planta tener una mayor capacidad de recuperación frente a situaciones adversas, como pueden ser el estrés hídrico, salino o térmico, mientras que el efecto hormonal permite a la planta mejorar la germinación, estimular el desarrollo radicular, incrementar el contenido de clorofila, mejorar el cuajado del fruto, etc. Desde el punto de

vista nutricional, Algaegreen permite que la planta absorba macro y micronutrientes y numerosas moléculas orgánicas beneficiosas contenidas en las algas y que permanecen en Algaegreen gracias a su obtención mediante el proceso de extracción en fresco.

## APLICACIÓN

Según dio a conocer Franck Hennequart, los mejores resultados se obtienen mediante la aplicación foliar de Algaegreen, en bajas dosis y con una alta frecuencia. Se puede utilizar solo o mezclado con otros productos foliares. Según Hennequart, “las algas deberían utilizarse como bioestimulante a dosis pequeñas, ya que con una regularidad de uso se obtiene mayor respuesta en la planta”. La dosis media recomendada varía entre 2 y 4 litros por hectárea y por mes, dependiendo del cultivo.

## ENSAYOS

Durante el desarrollo de toda la gama de productos Algaegreen, SAPEC Agro y OGT han llevado a cabo ensayos en países como Francia, Irlanda, Marruecos, España o México y en cultivos como tomates, patatas, brócoli, calabacín, cítricos vid, manzanos y aguacates. En estos ensayos se han obtenido resultados muy positivos, tanto del extracto puro (Algaegreen 500) como de las mezclas desarrolladas en toda la familia Algaegreen (Algaegreen Max, Algaegreen Ca-Force, Algaegreen Fruit...).

# Algae green

 **SAPEC**  
AGRO ESPAÑA  
*Pasión por la nutrición*

Tecnología  
Regeneradora  
Natural

DEBE APLICARSE DURANTE LOS MESES DE MAYOR INTENSIDAD LUMÍNICA

# Actium consigue un poderoso efecto activador del color de los frutos, tanto en frutales como en hortícolas

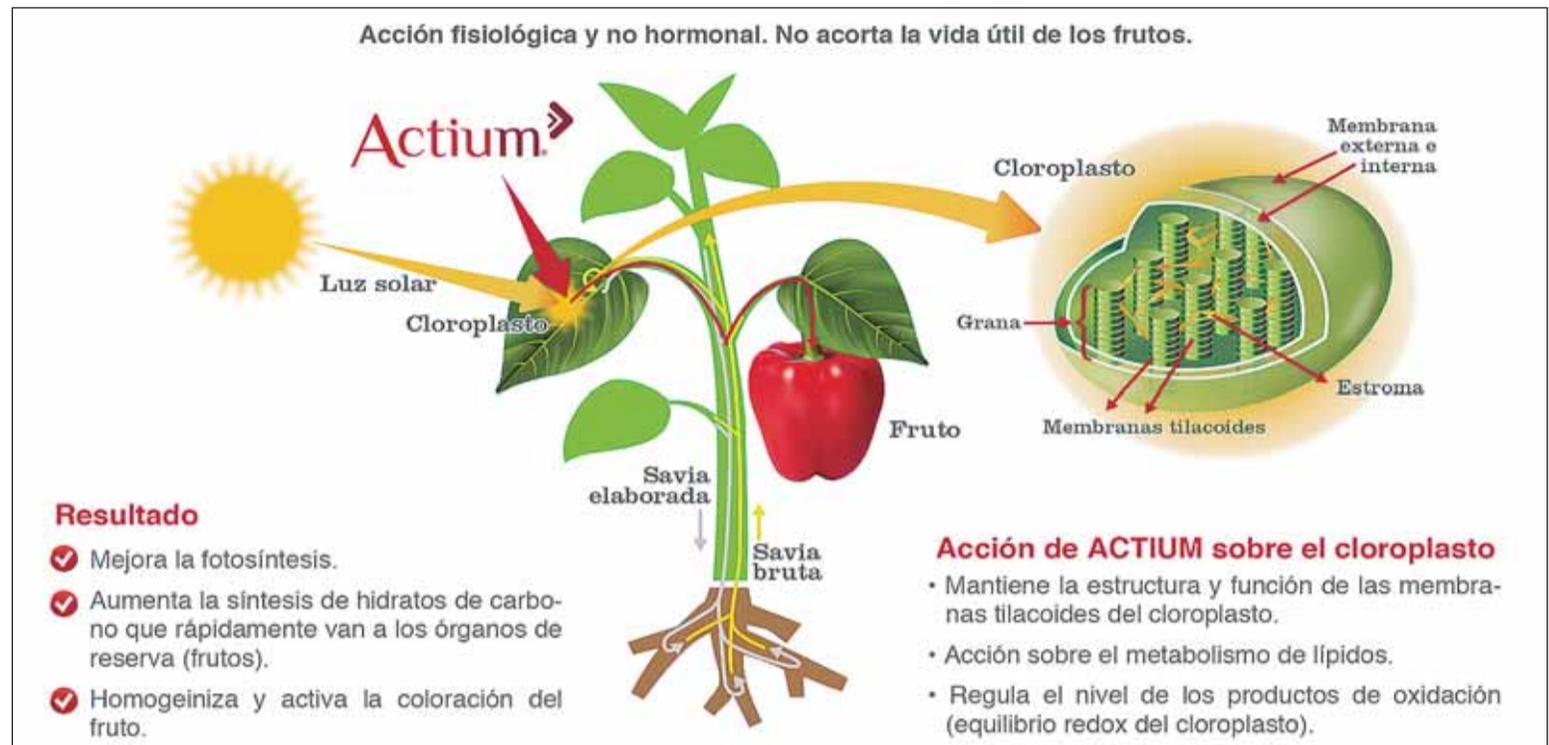
El nuevo bioestimulante del Grupo Agrotecnología ha demostrado también un aumento de rendimiento y producción

■ CIA

Actium es un bioestimulante lipocomplejo fuente de ácidos esenciales y vitaminas que actúa como un potente activador de la coloración de los cultivos. Actium tiene la propiedad de neutralizar a nivel celular los radicales negativos, reduciendo el daño producido por estos efectos sobre la fruta, mejorando el estado vegetativo de la planta, evitando la desnaturalización de proteínas y enzimas, regulando el nivel de solutos y manteniendo niveles fotosintético y respiratorio óptimos.

Actium se utiliza en aplicación foliar para todos los cultivos en los que se desee mejorar y uniformizar el color. Para reducir el estrés abiótico, debe aplicarse en los meses de mayor intensidad lumínica. Realizando un tratamiento mensual dependiendo del cultivo y el estado vegetativo.

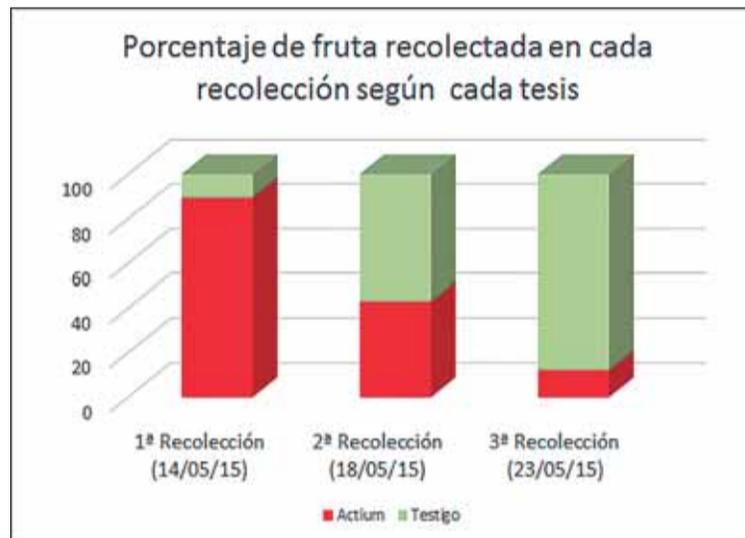
La dosis recomendada para frutales es de 3 tratamientos de 600 g por 1.000 litros de agua cada 10-12 días. El primer tratamiento se debe efectuar justo antes de que la fruta comience a pintar (cambiar de color). La dosis recomendada para hortícolas es de 3 tratamien-



■ Figura 1. Modo de acción de Actium. /FHALMERÍA

tos de 300 g por 500 litros de agua cada 10-12 días después de cuaje. Es importante recalcar que la acción de Actium es fisiológica y no hormonal, por lo que no acorta la vida útil de los cultivos.

Ensayos externos realizados en cultivos de pimiento, tomate, manzano, paraguayo, melocotón y cereza han demostrado la excelente capacidad para activar la coloración de Actium. Los resultados arrojan unas medias de 35%, 40%, 50% y 85% más de fruta recolectada, tras haber alcanzado la coloración óptima para recolección, con respecto al testigo sin tratar en



■ Figura 2. Porcentaje de fruta recolectada en cada recolección según cada tesis. /FHALMERÍA

el primer pase de cosecha en los cultivos de manzana, pimiento, paraguayo y cerezo, respectivamente.

Como se ve en la figura dos, a los cuatro días de comenzar las recolecciones, en la tesis de Actium se ha recolectado el 89,47% de la fruta total de los árboles, mientras que en la tesis 'Testigo' solamente se han recolectado el 57,56% de la fruta total de los árboles.

Ante los buenos resultados, la empresa alicantina tiene previsto continuar sus ensayos en kaki, cítricos y en otros cultivos que puedan presentar problemas de coloración.

## ORGANIZACIÓN DEL NUEVO EQUIPO DE GOBIERNO LOCAL

### IU denuncia que Roquetas se quede sin concejal de Agricultura

■ T.C.G.

Entre las propuestas de organización del nuevo equipo de Gobierno local del Partido Popular para la próxima legislatura en el Ayuntamiento de Roquetas de Mar está la eliminación de la Concejalía de Agricultura. IU Roquetas considera "inaudito e injustificable cómo una Concejalía tan importante para nuestro municipio como es la de

Agricultura y Pesca, pase a depender de Servicios a los Ciudadanos, marginada así de las áreas relacionadas con las infraestructuras, mantenimiento o planteamiento de las que depende de forma directa".

IU ha señalado que en los últimos años se ha llevado a cabo en el Consistorio roquetero un desmantelamiento progresivo de la Concejalía de Agricultura y Pesca tanto en partidas presupuestarias,

como en personal e iniciativas. IU planteará esta cuestión en el próximo pleno y exige al alcalde, Gabriel Amat, que rectifique la medida y cree una Concejalía exclusiva para agricultura, dotada de todos los medios para realizar las acciones demandadas por el sector agrícola como son el control de la higiene rural, la gestión eficaz de los residuos agrícolas o el mantenimiento de las vías rurales.

## INCERTIDUMBRE

### ASAJA, preocupada por la continuidad del veto ruso a los productos europeos

■ T. C. G.

Asaja ha mostrado su preocupación por la decisión de los ministros de exteriores de la Unión Europea de extender hasta el 1 de enero de 2016 las sanciones impuestas a Rusia. Esta medida provocó el cierre de los mercados rusos a las exportaciones hortofrutícolas europeas y de productos como los lác-

teos, carne y pescado. Tras conocer esta decisión, el Gobierno ruso está estudiando prorrogar durante seis meses más el embargo a los productos europeos, anunciando que se basarán en el principio de reciprocidad.

ASAJA considera que el sector primario, especialmente el hortofrutícola, ha sido el más perjudicado por el veto ruso.

## ENESA INFORMA



## Seguro con coberturas crecientes para explotaciones hortícolas bajo cubierta en península y Baleares. Plan 2015

Dispone de dos periodos de contratación diferentes, un primero desde el 1 de junio hasta 31 de octubre y el segundo periodo desde el 15 de diciembre de 2015 hasta 30 de abril de 2016. En el plan 2014, casi 3.700 agricultores han asegurado su explotación con una producción de 818 millones de Kg. y un valor de 917 M€.

### ■ CIA

Se pone en marcha para el Plan 2015 el “Seguro con coberturas crecientes para explotaciones hortícolas bajo cubierta en península y Baleares” que agrupa todas las producciones hortícolas cultivadas bajo cubierta, incluidas la fresa, fresón, frambuesa, arándano, grosella y mora, contra los daños en cantidad y calidad. Destacando importantes novedades:

- Este año el seguro de todas las hortalizas, excepto fresa, fresón, frambuesa, arándano, grosella y mora, puede contratarse en dos periodos distintos para adaptarse a todos los ciclos productivos. El primer periodo de contratación abarca desde el 1 de junio hasta 31 de octubre y el segundo periodo desde el 15 de diciembre de 2015 hasta 30 de abril de 2016.

- Se diferencian los precios de las producciones ecológicas.

- Se puede fraccionar el pago el seguro cuando el coste al tomador sea igual o superior a 1.500€ y se cuente con aval de SAECA.

- Se pueden elegir opcionalmente y de forma independiente los riesgos de helada y virosis en los módulos 2 y 3.

En el seguro se identifican dos tipos de garantías, de producción, y de instalaciones. Esta última se asegura de forma opcional para estructuras de protección antigranizo, cortavientos artificiales, micro-túneles, invernaderos, cabezales de riego, cabezales de climatización, red de climatización y red de riego de las parcelas, siempre que se realice el seguro para la producción en cualquier módulo, de entre los disponibles.

- En el Módulo 1, se cubren los daños ocasionados en el conjunto de parcelas que componen la explotación, por los riesgos de pedrisco, helada, viento, riesgos excepcionales (fauna silvestre, incendio, inundación – lluvia torrencial, lluvia persistente, nieve y virosis en las producciones de tomate, pepino, pimiento, berenjena, calabacín, melón, judía verde y sandía en algunas CCAA) y resto de adversidades climáticas.

- En el Módulo 2, los riesgos quedan cubiertos a nivel de parcela, a excepción del resto de adversidades climáticas que esta cubierto por explotación y donde es elegible la cobertura de enfermedades en el tomate según zonas. Se puede elegir helada y virosis de forma independiente.

- En el Módulo 3, la totalidad de riesgos se cubren por parcela. Dentro del resto de adversidades climáticas es elegible la cobertura de enfermedades en el tomate según zonas. Se puede elegir helada y virosis de forma independiente.

- En el Modulo P, se cubren los daños ocasionados en cada parcela por los riesgos de pedrisco, viento y riesgos excepcionales. Se puede elegir helada y virosis de forma independiente.

Para facilitar la contratación de este seguro, el Ministerio a través de ENESA concede a los asegurados subvenciones que se aplican sobre la tarifa comercial base neta y que se acumulan.

Módulo	% de Subvención de ENESA						Subvención total
	Subvención Base	Por Colectivo	Características del asegurado	Renovación de contrato	Reducción de riesgo	Fraccionamiento de pago	
<b>Módulo 1</b>	75	0	0	0	0	0	<b>75</b>
<b>Módulo 2</b>	25	6	11	5	2	1	<b>50</b>
<b>Módulo 3</b>	19	6	11	5	2	1	<b>44</b>
<b>Módulo P</b>	13	6	9	5	0	1	<b>34</b>

Las Comunidades Autónomas también pueden subvencionar este seguro, acumulándose a la subvención que aporta el Ministerio.

El agricultor interesado en este seguro puede solicitar más información a la ENTIDAD ESTATAL DE SEGUROS AGRARIOS C/Gran Vía de San Francisco 4 – 6 -2ª planta 28005 MADRID con teléfono: 913475001, fax: 913475769 y correo electrónico: [seguro.agrario@magrama.es](mailto:seguro.agrario@magrama.es) y a través de la página Web [www.enesa.es](http://www.enesa.es).

# Agenda

## EVENTOS

### ENCUENTRO. Fendtgüinos aglutinará la mayor concentración de tractores de España

■ CIA

El 10 de septiembre la localidad riojana de Bañares celebrará la sexta edición de Fendtgüinos, la mayor concentración de tractores de España. Cientos de tractores acudirán a este encuentro para disfrutar de un día de campo. Para esta edición las preinscripciones se pueden realizar a través de la página web [www.clubagco.com](http://www.clubagco.com). Se contará un año más con las marcas más prestigiosas del sector. Cientos de tractores y miles de visitantes han hecho de Fendtgüinos una experiencia incomparable en el país.

### FERIA. La Feria Nacional del Campo, FERCAM, abre sus puertas el próximo 1 de julio en Manzanares

■ CIA

Del 1 al 5 de julio se va a llevar a cabo en la ciudad de Manzanares (Ciudad Real) la cincuenta y cinco edición de FERCAM, una de las ferias más importantes a nivel nacional de maquinaria agrícola, obra pública, riego, ganadería, automoción y sector agroalimentario. Se celebrará en un recinto ferial al aire libre de aproximadamente 20.000 metros cuadrados y en un pabellón de muestras.



### FERIA. Los sectores agrícola, ganadero, forestal y pesquero se darán cita en Agropec

■ CIA

Agropec es la cita anual de los sectores agrícola, ganadero, forestal y pesquero que se celebra anualmente en Gijón. Se desarrollará del 25 al 27 de septiembre en el Recinto Ferial Luis Adaro en horario ininterrumpido de 11:00 a 20:30 horas. Al ser Asturias una zona con una potente industria agroalimentaria, la muestra es muy relevante dentro del panorama nacional. Este punto de encuentro está abierto tanto a profesionales como al público en general.

## NOVEDADES

### Iberflora Valencia dará prioridad a la recuperación del paisajismo

■ CIA

La Feria Internacional de Plantas y Flores, la Tecnología y Jardinería, Iberflora va a centrar su próxima edición en la recuperación del paisajismo como prioridad. Así lo acordó su comité organizador tras realizar el balance de la anterior edición. En dicho encuentro se establecieron las líneas estratégicas que van a definir la próxima convocatoria que se va a celebrar del 30 de septiembre al 2 de octubre en Valencia. Los miembros del comité establecieron como prioridad la recuperación de toda la actividad vinculada con el paisajismo, consiguiendo la implicación de las grandes empresas, los colectivos profesionales y las diferentes administraciones.

Potenciar el canal florista y el sector de tecnología así como su programa Business Club son algunas de las cuestiones más destacadas que se pretenden potenciar en esta nueva edición de la feria. Iberflora es la feria líder a nivel europeo en planta de jardín, y en ella se presentan las últimas ideas y productos del sector de la jardinería.

## DEL 6 AL 8 DE JULIO

### Baeza celebrará las III Jornadas 'Avances en los métodos de análisis de suelos y plantas'

Se desarrollarán en dos jornadas en la Universidad de Baeza y finalizará con una sesión práctica

La Universidad de Baeza será sede del 6 al 8 de julio de la tercera edición de las Jornadas 'Avances en los métodos de análisis de suelos y plantas'. En ellas se van a abordar diversas cuestiones relacionadas con el análisis de suelos y plantas que actualmente constituyen pilares de la investigación básica y aplicada. Además, estas jornadas también pretenden aportar a los alumnos herramientas útiles en investigación y en actividades relacionadas con la actividad agrícola y con la gestión ambiental.

El curso se estructura en dos jornadas intensivas en la Universidad de Baeza y finalizará con una sesión práctica en el laboratorio de la Fundación Caja Rural de Jaén. Los ponentes desarrollarán cuestiones prácticas como la toma de muestras, métodos de extracción y purificación más empleados, métodos de análisis



■ Laboratorio de Caja Rural Jaén donde se impartirá una sesión práctica. /FHALMERIA

en función del tema estudiado y evaluación de la calidad del método analítico. Se presentarán también herramientas y modelos numéricos, apoyados en técnicas SIG para evaluar los procesos de degradación (erosión y contaminación) en suelos bajo diferentes manejos y usos.

La importancia y la fragilidad del suelo ha determinado que la FAO declare 2015 como Año Internacional de los Suelos. Estudiar el suelo es una cuestión fundamental para su

uso, su manejo y conocer las medidas necesarias para su protección. Los avances en los métodos de análisis en este medio se han extendido de forma multidisciplinar, muchas veces combinados y relacionados con los de las plantas.

Las III Jornadas 'Avances en los métodos de análisis de suelos y plantas' se desarrollarán en horario de mañana y tarde en el Campus Universitario Antonio Machado de Baeza.

## ACTIVIDADES PARALELAS

### Lleida acogerá del 24 al 26 de septiembre la Feria Eurofruit

■ CIA

El recinto ferial de la Fira de Lleida va a acoger del 24 al 26 de septiembre Eurofruit 2015 en la que se mostrarán las últimas novedades e informaciones relacionadas con el sector en sus diferentes vertientes como equipos, maquinarias y todo tipo de utensilios, relacionados con el sector de la fruta y el agrícola.

Algunos de los sectores que van a estar presentes en esta feria son los abonos, productos químicos y naturales, fruta fresca, sistemas de conservación y frío industrial, transformación, clasificación, envasado, etiquetaje y embalaje, entre otros.

Además, los asistentes a Eurofruit 2015 podrán participar en diversas actividades que se van a desarrollar de forma paralela como jornadas técnicas, reuniones profesionales, visitas institucionales y una serie de convocatorias de premios y concursos de interés para profesionales, fabricantes y distribuidores relacionados con el mundo agrario.

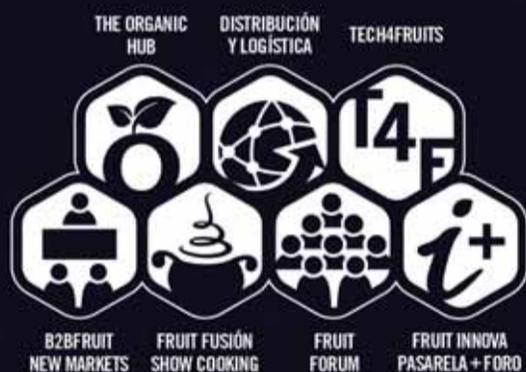
# fruit attraction

FERIA INTERNACIONAL DEL SECTOR DE FRUTAS Y HORTALIZAS

## LA GRAN CONVOCATORIA DE LOS OPERADORES HORTOFRUTÍCOLAS INTERNACIONALES

28-30  
OCTUBRE  
2015  
MADRID-ESPAÑA

ORGANIZAN



[www.fruitattraction.ifema.es](http://www.fruitattraction.ifema.es)  
f [facebook.com/fruitattraction](https://www.facebook.com/fruitattraction) @FruitAttraction

IFEMA Feria de Madrid  
902 22 15 15 · [fruitattraction@ifema.es](mailto:fruitattraction@ifema.es)



# Cuando otros se paran, nosotros seguimos produciendo



**Plantas con un plus de energía  
para hacer un ciclo largo:**

EN CICLO TEMPRANO

## Souleria RZ

Cuaje temprano y ciclo largo de producción

EN CICLO MEDIO

## Acorde RZ

Producción de largo recorrido

## Canzion RZ

 **NEW**  
(35-185 RZ)

Ciclo largo sin oídio