



Expolevante abre sus puertas al campo

Más de cien empresas presentan su imagen y sus productos en la cita bienal del campo de Níjar. Se prevé la presencia de miles de agricultores durante las tres jornadas del evento. Págs. 45 a 96



Expolevante se confirma como la feria de los agricultores. / FHALMERIA

www.precioshorticolas.com

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

ACTUALIDAD

Camposol anuncia su integración en Unica Group la próxima campaña

Pág. 3

SANDIA FASHION Grupo AGF traslada su sede al Centro Integral de Mercancías de El Ejido

Pág. 6

X ENCUENTRO DEL SECTOR

Almería lidera las exportaciones andaluzas en industria auxiliar de la agricultura

P. 16

PREVISIONES DE SIEMBRA

El pimiento avanza y aumentará su superficie en la temporada 2016/17

P. 20

MERCADO EXTERIOR

Las exportaciones de pimiento almeriense fuera de la UE crecieron un 27% hasta enero

P. 34

ESPECIAL

Pimiento temprano y medio Pág. 19 a 36

ESPECIAL Construcción de invernaderos y plásticos

Pág. 9 a 17

Accede a los precios de las Subastas gratis en tu móvil

y gana un...
iPhone



Envía un WhatsApp al 679 464 490

Con el texto "CÓDIGO PH" y participa en el SORTEO. Sólo hasta el día 29 de junio de 2016. El ganador será anunciado el día 30 de junio a través del periódico **fh almería**



ANOS. BARRERA
SEMILLERO
ESPECIALISTAS
EN INJERTOS
DE PEPINOS

RESÉRVVELO YA
950 52 21 68 - 649 87 33 38
PUENTE DEL RÍO - ADRA

Opinión

El tiempo da y quita la razón y más aún cuando la decisión a tomar depende de varias personas. Ahora, con la perspectiva del tiempo, podemos comprobar que la Almería agrícola necesitaba y necesita una feria agrícola, pero no la que hacían aquellos señores de Expo Agro.

Hoy se inaugura una nueva edición de Expo Levante en Níjar y, como ha ocurrido en ediciones anteriores, el aforo de expositores se ha completado y miles de agricultores y otros componentes del sector esperan impacientes para disfrutar de cuatro días de exposición cargados de información y actividad comercial.

¿Por qué en Níjar sí y en Roquetas no? Entonces se argumentaba que la disponibilidad de las plazas hoteleras era determinante para la presencia de expositores. Pues no, Níjar no ha aumentado su capacidad de acogida y, sin embargo, su feria es espectacular y muy apetecible para las empresas almerienses de la agricultura.

Se decía entonces que tenía que ser una feria profesional. ¿Qué se entiende por profesional? ¿No beber cerveza, quizás?

En aquel momento, lo importante era la comercialización. Sí, ahora también, no obstante, entonces era muy importante la producción, pero se quiso obviar y ahora también es importante, pero se respeta.

¿Por qué una feria ha evolucionado y la otra ha desaparecido? Creo que, en el caso de Aguadulce, sus organizadores no supieron captar el mensaje de los agricultores, que en Almería son determinantes para llevar a cabo

El tiempo da la razón a los agricultores sobre cómo hacer una feria agrícola en Almería

■ José Antonio
GUTIÉRREZ ESCOBAR



cualquier proyecto agrícola. En el caso de Níjar, han sabido conectar mejor con las preferencias de los horticultores y a su vez éstos han encontrado en Expolevante una forma de conseguir valiosa información para su actividad diaria.

Es curioso, pero es cierto: un recinto creado ex profeso para albergar ferias está cerrado porque sus responsables no saben hacerlas atractivas y otros, en cambio, que supuestamente no están destinados a hacer este tipo

de eventos, los hacen con menos infraestructura y se desbordan por la participación. ¡Vivir para ver!

De todo esto subyace un análisis que deberíamos considerar. Aquellos que organizaban las últimas ferias de Expo Agro fracasaron y nadie les dijo nada. El campo les dio la espalda y ellos les respondieron haciendo lo mismo al sector agrario. Media vuelta y puerta cerrada. Lo peor de todo es que algunos de aquellos señores siguen estando en la

organización de importantes asuntos relacionados con el futuro del campo.

Ya no sé si es que la gran masa de este sector que son los agricultores, simplemente, pasan de todos estos temas y los inútiles medradores siguen a sus anchas. O simplemente permanecen a la espera de que otros ocupen su lugar.

Cuántas cosas iban a ser la salvación de nuestra agricultura que terminaron siendo parte del olvido: Expo Agro..., por ejemplo.



fhalmería

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

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

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

Diseño y maquetación: uHaHa Design

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

- Líderes peninsulares en fabricación de semilleros
- Más de 140 modelos diferentes para todos los cultivos

30 AÑOS A SU SERVICIO

www.polisur.es

Finca Las Majarillas. Ctra. N-344 Km. 2,95 - 214440 LEPE (Huelva)

Tel. +34 959 38 02 24 - MÓV. +34 636 037 723

Actualidad

NOVEDADES

Camposol anuncia su integración en Unica Group en la próxima campaña

La comercializadora ejidense se sumará así a las nueve empresas que ya forman parte de este importante grupo

■ Rafa Villegas

Al final de cada campaña hortofrutícola se producen movimientos entre las comercializadoras, como la fusión de unas con otras, la integración en uno u otro grupo o la desaparición de algunas de ellas. En este caso, a finales de abril, se ha producido el primer anuncio de cambios de cara al próximo ejercicio agrícola. Se trata, concretamente, del anuncio de la integración de Camposol en Unica Group.

Camposol es, sin duda, una de las comercializadoras históricas de El Ejido. En la actualidad comercializa en torno a 20 millones de kilos de productos hortofrutícolas, especialmente pimiento, la hortaliza estrella de toda la comarca del Poniente almeriense.

De este modo, Unica Group, que sin Camposol está compuesta por nueve comercializadoras, espera superar un volumen de comercialización de 270 millones de kilos de frutas y hortalizas, ya que en la



■ Trabajadoras del manipulado en una comercializadora de Unica Group.

campaña 2015/2016 movió unos 250 millones de kilos, aproximadamente.

En concreto, a partir de la próxima campaña, Unica Group, que nació en el año 2009, estará integrada por Camposol, Cabasc, Casur, Cohorsan, Cota 120, El Grupo, Ferva, Parque Natural, Agrolevante y Parafruits.

Respecto a esta nueva incorporación se ha pronunciado el presidente de Unica Group, José Martínez Portero, asegurando que “la clave de nuestro exponencial cre-

cimiento se debe a que desde el primer momento ha sido un proyecto integrador en el que todos los miembros directivos de las cooperativas asociadas participan en su gestión, con total transparencia para sus socios, y con una estructura que permite tener unos costes más bajos y ser más eficientes en la operatividad”.

Según han recordado desde Unica Group, el grupo de comercializadoras dispone en la actualidad de un total de nueve almacenes especializados en los que trabajan más

de 2.800 operarios que manipulan los productos de 1.750 agricultores de las 2.000 hectáreas de invernaderos y 700 hectáreas al aire libre. En cuanto a los principales destinos de sus frutas y hortalizas destacan, sin duda, Alemania, Reino Unido, Francia, Dinamarca, Austria y Polonia. Unas cifras que, como no puede ser de otra manera, aumentarán una vez que se incorpore, a partir de la próxima campaña hortofrutícola, Camposol.

Unica Group dispone de un amplio catálogo de productos que

satisface cualquier necesidad de los clientes en toda Europa. En esta línea, según han explicado desde Unica Group en una nota de prensa, distribuyen la comercialización en cinco líneas: hortalizas, hoja, melón y sandía, frutas y snacks. Desde el grupo de comercializadoras han subrayado que, para ellos, “la calidad es un elemento consustancial de todos los procesos. Desde la producción hasta la entrega al cliente, se cumplen las más rigurosas normativas comunitarias en materia de seguridad alimentaria y trazabilidad”.

Desde Unica Group, además, han querido dejar claro que entienden la innovación como “el único camino para poder seguir creciendo”. Y han especificado más, aseguran que se trata siempre de una “innovación basada en el máximo respeto del medio ambiente y en ofrecer a los consumidores los productos hortofrutícolas que necesitan para una alimentación equilibrada y saludable”.

Finalmente, asimismo, desde Unica Group han explicado que la integración de las comercializadoras “viene acompañada por innovadoras herramientas para facilitar el sentimiento de pertenencia, como la APP ‘Soy de Unica’ o el programa de fomento del deporte entre socios y trabajadores ‘Unica Activa’”.

Camposol, para poder integrarse en la próxima campaña en Unica Group, abandona la comercializadora de segundo grado a la que llevaba años perteneciendo, Anecoop.



Lider de la 3ª Revolución en Riego y Clima

La agricultura con información



www.himarcan.com
Tlf.: 950 570 203



30 AÑOS






FERIA

El Grupo Cajamar presenta en Alimentaria, con stand propio, sus líneas de financiación para el sector

Tendrá un expositor donde prestará asesoramiento financiero y ayudará a identificar mercados y oportunidades de negocio

■ Rafa Villegas

El sector agroalimentario es muy importante para el Grupo Cooperativo Cajamar. Para apoyarlo, entre los días 25 y 28 de abril se encuentra en la ciudad de Barcelona, concretamente en la feria Alimentaria 2016, con un espacio expositor propio.

Cajamar ha elegido este evento por tratarse de una de las ferias internacionales más importantes de cuantas se dedican al negocio de la cadena alimentaria. Prueba de su importancia es que en esta edición participan más de 4.000 empresas de todo el mundo.

Un equipo de directivos y técnicos del Grupo Cajamar se encuentra en la feria, concretamente en el stand 31 del pabellón 2, en la zona de Multiple Foods del recinto de la Gran Vía Fira de Barcelona para proporcionar asesoramiento financiero y comercial. Además, Cajamar pretende estrechar y fortalecer el contacto con las empresas presentes en este evento, firmas que operan en cualquiera de los eslabones de la industria alimentaria. El objetivo



■ Alimentaria 2014 logró un éxito total de participación.

pasa, como han explicado desde Cajamar, por “contribuir a identificar mercados estratégicos, especialmente en el exterior, así como nuevas oportunidades de negocio”.

En esta ocasión, encabeza el equipo desplazado a la feria Eduardo Baamonde, candidato a la Presidencia de Cajamar, así como el director de Negocio Agroalimentario, Roberto García Torrente, y el director de Banca de Empresas de Economía Social de Cajamar, Miguel Rodríguez de la Rubia.

El Grupo Cooperativo Cajamar acude este año a Alimentaria con el lema ‘La banca que nace y crece en la cadena alimentaria’. Pretenden poner de manifiesto su vinculación, desde hace más de 50 años, con el sector, que comienza en origen con los productores y, a partir de ahí, se implica con cada uno del resto de agentes de la cadena alimentaria, como es el caso de la elaboración, comercialización y consumo, “un compromiso que se mantiene hasta llegar al consumidor final”, como han explicado desde Cajamar.

HASTA EL 15 DE MAYO

El MAGRAMA amplía el plazo para solicitar las ayudas de la PAC de 2016



■ Cultivo de almendro en la comarca de Los Vélez. /ISABEL FERNÁNDEZ

■ R. V. A.

El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente ha decidido prorrogar, hasta el próximo 15 de mayo, el plazo para poder presentar la solicitud única de ayudas de la PAC de 2016.

Desde el Ministerio han explicado que atienden así la petición de algunas comunidades autónomas y sectores afectados, “con el objetivo de facilitar la presentación de su solicitud a todos los agricultores y ganaderos que puedan ser beneficiarios de estas ayudas de la PAC”.

La burocracia no ha ayudado este año. Según han explicado desde el Ministerio, “esta campaña de 2016 ha sido la primera

en la que se solicitan los nuevos derechos de pago básico ya asignados, que tienen una serie de características especiales”. En concreto, según han añadido, “el pasado mes de marzo se cerró la asignación definitiva de los nuevos derechos de pago básico vigentes para el período 2015-2020, lo que ha condicionado la presentación de las cesiones de dichos derechos por parte de los agricultores”.

Además, este año se obliga al agricultor a presentar la delimitación gráfica en formato digital de las parcelas agrícolas de la explotación, en concreto para solicitantes que declaren más de 200 hectáreas, lo que también ha contribuido al retraso en la presentación de las ayudas.

HONG KONG-DEL 7 AL 9 DE SEPTIEMBRE

España será el país que más crezca en presencia en Asia Fruit Logística

■ R. V. A.

El interés de empresas españolas del sector hortofrutícola por expandir su negocio en el continente asiático aumenta cada día. España es el país que más crece, en cuanto a espacio expositor, en Asia Fruit Logística 2016, una prueba más que evidente de cómo cada vez se mira más al Lejano Oriente.

Las empresas españolas participarán en esta feria, que se celebra entre los días 7 y 9 de septiembre en Hong Kong, bajo el paraguas del Instituto de Comercio Exterior (ICEX). En concreto, la reserva de espacio para la que será la X edición de Asia Fruit Logística crece un 118 por ciento en comparación a 2015.

La diferencia con el segundo país que más crecerá en espacio

expositor en Asia Fruit Logística 2016 es más que considerable. Y es que, a España le siguen en el ranking Ecuador, que crece en espacio un 50 por ciento; Egipto, que lo hace un 40 por ciento; Australia, con un 20 por ciento de incremento; así como Chile, con un 17 por ciento más de espacio que en la anterior edición de este evento. Este año participa por vez primera Colombia.



■ En el pabellón español en la pasada edición de Asia Fruit Logística. /FHALMERÍA



Vicasol participa en Alimentaria en Barcelona

Vicasol participa hasta el jueves, 28 de abril, en el XXI Salón Internacional de la Alimentación y Bebidas Alimentaria, en Barcelona. La cooperativa aprovechará para mostrar algunos de sus productos elaborados, como gazpacho o salmorejo, sin olvidar, cómo no, su amplia oferta en fresco.

DE GLOBALG.A.P, HASTA EL 30 DE JUNIO

Convocada la 4ª edición de los G.A.P. Awards

■ Fhalmería

GLOBALG.A.P. ha convocado la 4ª edición de sus Good Agricultural Practices (G.A.P.) Awards, unos premios que buscan honrar a los productores certificados GLOBALG.A.P. que han logrado resultados excepcionales a través de su compromiso con los principios GLOBALG.A.P. y con la implementación de las Buenas Prácticas Agrícola. Estos premios ofrecen, además, a los productores certificados una oportunidad para demostrar sus logros y obtener el reconocimiento del sector por sus esfuerzos. El plazo para presentarse está abierto hasta el 30 de junio.

Los premios de este año se centrarán en tres categorías: Talento para la agricultura, mujeres y jóvenes, Gestión del agua e Integración de los pequeños productores. Cada una de ellas se evaluará en

función a criterios como la trazabilidad -empleo de IT/transparencia, esfuerzo por formar colaboraciones/cooperaciones (públicas, privadas, etc.), prácticas/tecnologías innovadoras, aspecto económico/creación de valor, pasión e historia poderosa.

La participación está abierta a todos los productores y grupos de productores con certificación bajo la Norma GLOBALG.A.P. de Aseguramiento Integrado de Fincas, casi como cualquier programa que involucre a uno o más productores certificados. Los ganadores recibirán una entrada gratis para el SUMMIT 2016 de GLOBALG.A.P. en Amsterdam con todos los gastos pagados, un trofeo, un certificado de ganador y el sello de ganador de los G.A.P. Awards 2016 para sus comunicaciones, correos electrónicos, página web, etc. Para más información, www.globalgap.org/gapawards2016.

EE. UU. se acerca a la I+D en control biológico

La agregada de Agricultura de la Embajada de Estados Unidos en España, Rachel Bickford, visitó recientemente las instalaciones de Agrobío en La Mojonera, donde pudo conocer de primera mano las últimas investigaciones en control biológico que desarrolla la empresa.



Automatización de Riego y Clima



Te ofrecemos la más avanzada tecnología en la automatización de sistemas de riego y clima para la Agricultura.

Nuestros proyectos abarcan todos los campos de la automatización en Invernaderos: instalaciones para semilleros, control de clima, automatización de pantallas, carros de riego, calefacción y ventilación, fertirrigación, sistemas fitosanitarios y sublimadores de azufre.

Llámenos sin compromiso y conozca de primera mano todas las ventajas de la automatización eficiente.



EVENTO

El Grupo AGF y Sandía Fashion trasladan su sede central de Adra al CIM de la ciudad de El Ejido

El acto de inauguración contó con la presencia de un elevado número de representantes institucionales, socios, amigos de AGF y medios informativos

■ Rafa Villegas

La marca de sandía negra sin pepitas más popular y demandada en todo el mundo, Fashion, perteneciente al Grupo AGF, ha decidido cambiar su ubicación tradicional, en Adra, para instalar su sede en El Ejido.

A la presentación acudieron el subdelegado del Gobierno en Almería, Andrés García Lorca, la parlamentaria andaluza del Partido Popular, Carmen Crespo, el delegado territorial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, José Manuel Ortiz Bono, el secretario general de Agricultura de Almería, José Antonio Aliaga, el director general de Industrias y Cadena Agroalimentaria, Rafael Peral, el alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, y el concejal de Agricultura y Medio Ambiente del Consistorio ejidense, Manuel Gómez Galera. No faltaron tampoco, como no podía ser de otra manera, amigos del sector hortofrutícola de AGF, así como compañeros y socios del Grupo AGF y Sandía marca Fashion.

AGF opera ya, desde su inauguración el pasado 15 de abril, en el Centro Integral de Mercancías (CIM) de la ciudad del Poniente, más concretamente en la segunda planta del Edificio 1, sito en la calle Leonardo da Vinci, en la segunda planta y en la puerta número 12.

El responsable de AGF y el jefe del Departamento de Marketing hicieron un recorrido por las instalaciones para darlas a conocer a la prensa y a todos los invitados. Posteriormente, en una de las salas, tomaron la palabra para hablar de la evolución que ha llevado al Grupo AGF a comercializar la sandía negra sin pepitas más cotizada en el mundo. Destacaron, por ejemplo, el apoyo que lograron, desde un principio, del Ayuntamiento de Adra y, más



■ Parte de los representantes institucionales, políticos, responsables del Grupo AGF y Sandía Fashion en las nuevas instalaciones, en el CIM de El Ejido. /RAFA VILLEGAS

en concreto, de la que era su alcaldesa, la actual parlamentaria andaluza del PP Carmen Crespo, que no quiso perderse la presentación.

El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, fue el encargado de terminar el acto de presentación y lo hizo reconociendo “la importante labor que ha desarrollado AGF en torno a la producción, comercialización y expansión de la sandía”. “Fashion ha tenido mucho que ver en toda esa revolución que ha supuesto en los mercados”, explicó.

Góngora aprovechó también para invitar al conjunto del sector a apostar, como hace AGF, “por la innovación, la calidad y la adaptación a las exigencias propias de los mercados”. Cuestiones, según el regidor ejidense, “determinantes y de capital importancia para el futuro del sector”.

Cabe recordar que el Grupo AGF lleva más de una década innovando, investigando y abriéndose a nuevas cuotas de mercado, lo que le ha llevado a consolidarse en los mercados europeos. En la actualidad goza de una facturación que se aproxima a los 30 millones de euros y comercializa más de 70 millones de kilos de sandías sin pepitas en sus casi 2.000 hectáreas. Se trata de unas cifras de vértigo que, sin embargo, están más que consolidadas.



■ Los asistentes conocieron de primera mano, una a una, todas las oficinas de la nueva sede del Grupo AGF. /R. V. A.



■ El responsable de Marketing de AGF y el presidente del Grupo, José García (dcha.), durante la presentación. /R. V. A.



CENTRAL:
Camino de Roquetas, 6
Sta. M^a del Águila
Tel: 950 58 35 83

Santa María del Águila

SDAD. COOP. AND.

44 años comprometidos con la agricultura.
El trabajo más valioso de la tierra.



NUEVO ALMACÉN DE SUMINISTROS Y ESTACIÓN EN EL EJIDO



E.S. BP EL EJIDO-COOP STA. M^a DEL ÁGUILA
C/La Parra – Camino Viejo de Adra s/n
Tel: 950 48 48 43

Sucursales:	Puebla de VÍcar: Alfareros, 45 Pol. Ind. Agruenco Puebla de VÍcar Tel: 950 55 46 78	Berja: Iberos, s/n Pol. Ind. La Tomillera Tel: 950 60 50 32	La Mojonera: Hoyo Bolero, 34 Pol. Ind. Cuesta Blanca Tel: 950 33 07 39	E.S. BP COOP. STA. M^a DEL ÁGUILA Ctra. La Aldeilla a Pampanico, km.1 Tel: 950 58 30 51
--------------------	--	--	---	---

www.coopsantamaria.com

26 PARTICIPANTES DE LA PROVINCIA

‘Almería gusta’ en el Salón de Gourmets en IFEMA, ofreciendo los mejores productos agroalimentarios

Vicasol ha participado por vez primera y ha logrado una gran aceptación de su gazpacho, salmorejo y otras conservas vegetales

■ Rafa Villegas

Almería ha tenido gran protagonismo en el Salón de Gourmets, feria que se celebró entre los días 4 y 7 de abril en el IFEMA de Madrid. Un total de 26 empresas de la provincia expusieron sus exquisitos productos agroalimentarios, 25 con el stand conjunto de Diputación y Vicasol con el de la Junta de Andalucía.

Diputación acudió con el lema ‘Almería gusta’ y con empresas tan importantes como Biosabor o las aceiteras Oro del Desierto y Castillo de Tabernas.

Vicasol se estrenó en esta feria y ha conquistado con su gazpacho, su salmorejo y sus conservas vegetales. Su gerente, José Manuel Fernández, asegura que “volveremos. Este tipo de promoción de los productos, de eventos, de contactos con los clientes no puedes hacerla un año y olvidarte de ellos”. La SAT participa esta semana en Alimentaria.



■ La consejera de Agricultura de la Junta de Andalucía y la ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente pasaron por el stand de Diputación. /FHALMERÍA



■ El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, en el stand de Q-Delicias. /FHALMERÍA



■ En los showcookings se podían encontrar exconcursantes de Top Chef. /RAFA VILLEGAS



■ José Manuel Fernández, gerente de Vicasol, con Santiago Rodríguez, el responsable del Área de Negocio de los alimentos vegetales procesados. El éxito de su primera participación en el Salón les lleva a aumentar su presencia en futuras ferias, tanto nacionales como internacionales. /R. V. A.



■ El aceite de Castillo de Tabernas, y no es una novedad, ha conquistado a todo tipo de mercados. Su extraordinario sabor, su método de producción natural y el clima tan especial que soportan sus olivos son unas grandes bazas que dan como resultado un oro líquido excepcional. /R. V. A.

Especial Construcción de invernaderos y plásticos



FOTOGRAFÍA: SEMILLEROS LOTEPLANT

Expertos en estructuras



Dirección: Paraje Cabriles, s/n
 04700 - EL EJIDO
 Tel: 950 16 29 03
 E-mail: info@vegatrans.es
 www.vegatrans.es



Gestión especializada desde 1996

<p>RETIRADA DE RESIDUOS</p>	<p>DESMONTE ESTRUCTURAS</p>	<p>CONTENEDORES</p>	<p>LIMPIEZA FINCAS</p>	<p>RECICLAJE</p> <p>Madera Plásticos Chatarra Cárton y papel</p>	
-----------------------------	-----------------------------	---------------------	------------------------	--	--

PROYECTO

Desarrollan un nuevo film que sea resistente al envejecimiento que plantea actualmente la agricultura

El estudio se conoce como 'Desarrollo de un nuevo plástico tricapa con distribución asimétrica y con aditivos fotocatalíticos'

■ Fhalmería

La agricultura es uno de los sectores que más innova cada año, ya que se presenta como una de las necesidades principales para seguir estando a la vanguardia del mercado. Por ello, son muchas las empresas que apuestan por la I+D, como es el caso de la entidad Sotrafa, que lidera un proyecto en el que participa TECNOVA y que tiene como objetivo general el desarrollo de un nuevo filme agrícola que responda a las necesidades actuales de resistencia al envejecimiento que plantea la agricultura actual, con límites de concentración de agroquímicos más elevados, y el desarrollo de la tecnología necesaria para poder incorporar



■ Ensayos realizados en fincas de la Fundación TECNOVA. /TECNOVA

como aditivo un fotocatalizador en los plásticos, que tenga como finalidad mejorar las propiedades antigoteo, una mejor transmisividad difusa de la luz y una oxidación fotocatalítica de materia orgánica volátil. El proyecto cuenta con la financiación de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía, cofinanciado por los fondos FEDER.



FUNDACIÓN CAJAMAR

Dobles techos de plásticos antiplagas en cultivos de pepino y calabacín

■ E. S. G.

La Estación Experimental 'Las Palmerillas' de la Fundación Cajamar colabora en un proyecto que está relacionado con la estructura del invernadero, concretamente, está basado en los dobles techos de plásticos antiplagas, proyecto en el que se evalúa el efecto de estos dobles techos sobre la reducción de plagas y enfermedades en los cultivos de pepino y calabacín. La Fundación Cajamar está realizando este proyecto en colaboración con Sotrafa, Nature Choice y Frutas Escobi.



/CAJAMAR

PRESENTADO POR SOTRAFA

TECNOVA colabora en un proyecto sobre una nueva cubierta de larga duración



■ Pretenden que el film sea más resistente a los problemas del invernadero multitúnel. /TECNOVA

■ Fhalmería

La cubierta de invernadero es uno de los aspectos más importantes de la propia finca, ya que es la que más adversidades climatológicas soporta. En este sentido, el proyecto presentado por la empresa Sotrafa y en el que colabora TECNOVA, tiene como objetivo mejorar las propiedades de los actuales films que se instalan en las cubiertas, que no tienen una duración superior a 36 me-

ses y no son resistentes a los efectos climatológicos extremos. Por ello, Sotrafa lleva a cabo el desarrollo de un nuevo film que tiene el objetivo de ser más resistente a los problemas que plantean las actuales cubiertas de las estructuras de invernaderos multitúnel. El proyecto cuenta con la financiación de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía, cofinanciado por los fondos FEDER.

FUNDACIÓN CAJAMAR, UAL E IRTA

Pretenden mejorar el microclima del invernadero pasivo mediterráneo durante los periodos fríos

■ Fhalmería

La Estación Experimental de la Fundación Cajamar, en colaboración con el Instituto de Investigación y Tecnología Agroalimentarias (IRTA) y la Universidad de Almería, lleva a cabo el proyecto conocido como 'Uso integrado de sistemas pasivos de climatización durante el periodo frío en invernaderos mediterráneos'. Este proyecto, de la convocatoria INIA, tiene por objetivo general mejorar el microclima y la sostenibilidad de los invernaderos pasivos mediterráneos durante los periodos fríos mediante el uso integrado

de sistemas pasivos de climatización (acolchados, dobles techos, doble cámara inflada, bolsas de agua y ventilación natural reducida).

Sin duda, un paso adelante más que podrá permitir a los agricultores mejorar la productividad del invernadero.



/CAJAMAR

PRIMERA VEZ EN LA FERIA NIJAREÑA

Agroclean Invernaderos participa en Expolevante y da a conocer su nueva web y su cambio de oficina

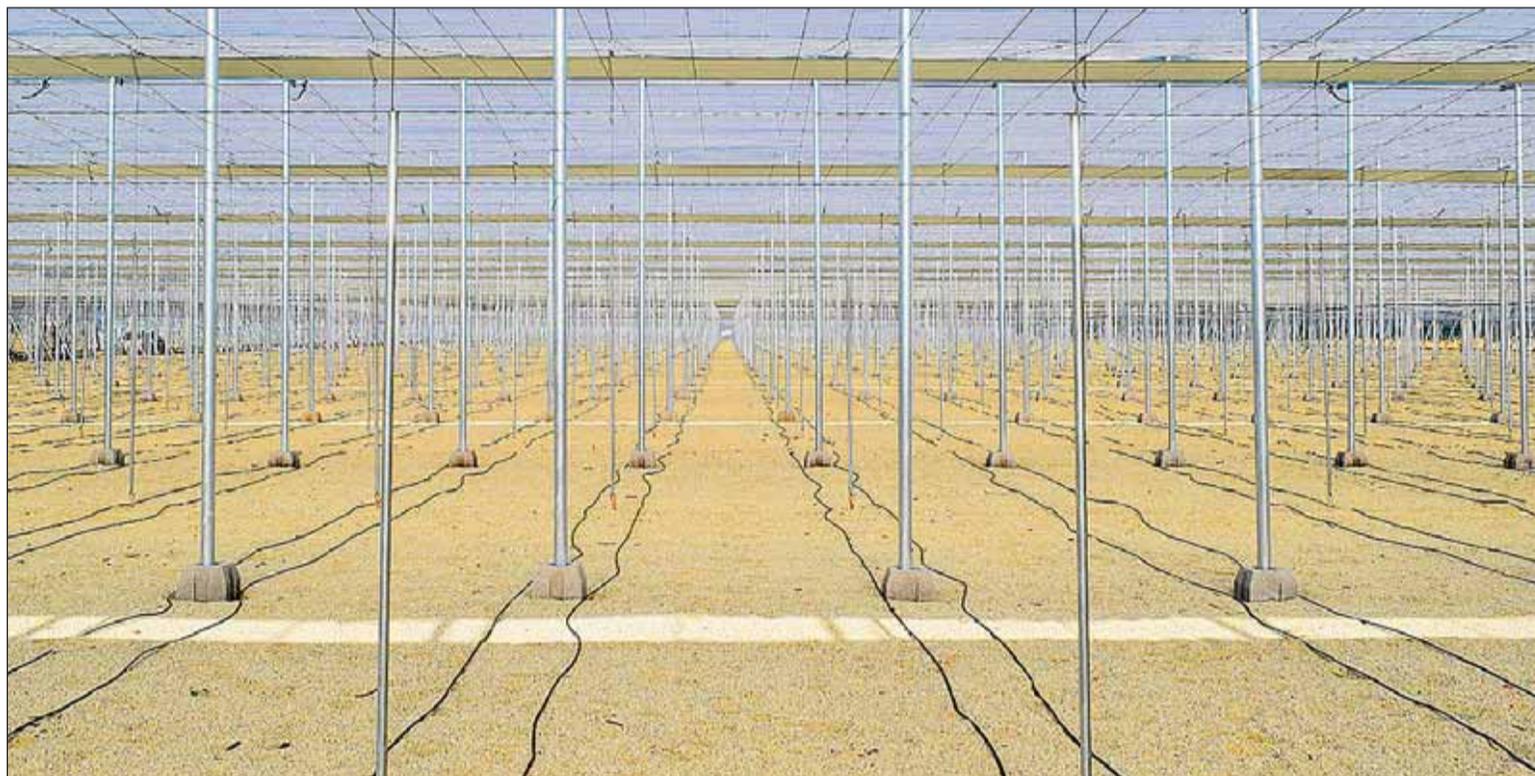
La empresa ofrece sus más de 20 años de experiencia en la construcción de invernaderos y cuenta con varios proyectos en marcha

■ Rafa Villegas

Agroclean Invernaderos participa por vez primera en la feria Expolevante y lo hace, sin duda, en una etapa muy especial para la empresa. No es para menos, el crecimiento que está experimentando la ha llevado a cambiar sus oficinas por unas más espaciosas, en el antiguo Bankinter, C/ XIII y Oficina 118 dl Polígono La Redonda, en El Ejido. También cambian su imagen virtual, ofreciendo toda la información de sus servicios y proyectos en su nueva página web.

Desde la empresa han subrayado la importancia de participar en la feria nijareña. Y es que, como ha explicado, “buena parte de los invernaderos que estamos construyendo se encuentran en la zona de Níjar”. Se trata, por lo tanto, como han añadido, de “una ocasión ideal para encontrarnos con nuestros clientes y seguir aumentando la clientela”.

Lo cierto es que la mayor disponibilidad de terreno en el Campo de Níjar está haciendo que sea, sin duda, la zona en la que se construyen más fincas



■ Invernadero en construcción por parte de Agroclean Invernaderos. /FHALMERÍA

invernadas nuevas de toda la provincia.

Agroclean Invernaderos recibirá a sus clientes y demás visitantes en el espacio expositor número 20 del Palacio de Exposiciones y Congresos de Campohermoso

Respecto al cambio de oficinas, que se completará durante el mes de mayo, va a propiciar un incremento de la plantilla en Agroclean Invernaderos, una prueba más del crecimiento que está experimentando esta empresa.

Los usuarios de la nueva web, www.agrocleaninvernaderos.es,

tendrán a su disposición toda la información acerca de proyectos desarrollados por la empresa de cada tipo de invernaderos, la ubicación exacta de las oficinas, así como un interesante blog con las últimas noticias corporativas, enlaces a las redes sociales de Agroclean Invernaderos, así como un formulario de contacto.

PROYECTOS EN MARCHA

A todo ello hay que sumar toda una serie de proyectos significativos en los que trabaja Agroclean Invernaderos. Cabe destacar por ejemplo la reciente construcción de una finca de 15 hectáreas para

un cultivo novedoso, que puede convertirse en una alternativa al cultivo tradicionalmente desarrollado en la provincia, y de 12 hectáreas de invernaderos de estructura para cultivos de verano con unas características mejoradas y adaptadas a la climatología de esta estación.

A estos proyectos, como no podía ser de otra manera, hay que sumar la construcción de un elevado número de hectáreas, ya confirmadas, de invernadero convencional.

Con más de 20 años de experiencia, Agroclean Invernaderos sigue demostrando que está al

servicio de la agricultor, a quien ofrece la mayor innovación. Todo ello para conseguir un invernadero a medida del cliente.

La empresa pone a disposición de sus clientes la mayor gama de materiales existente en el mercado, con la mayor fiabilidad y garantía. Además, disponen de un almacén en Tierras de Almería -en El Ejido-, de más de 2.000 metros cuadrados, recién ampliado y reformado, donde se suministran todo tipo de materiales de construcción de invernaderos, tanto para consumo propio de la empresa como para la venta directa al agricultor.




Especialistas en diseño y construcción integral de invernaderos

© 950 58 18 00 - Fax: 950 58 13 98

Pol. Ind. La Redonda
C/.XIII - Oficina 116
Santa Mª del Águila
04710 - El Ejido
Almería - España

info@agrocleaninvernaderos.es

www.agrocleaninvernaderos.es

SEGÚN EL ANÁLISIS DE LA CAMPAÑA HORTOFRUTÍCOLA 14/15 DE CAJAMAR

Los gastos de amortización de los invernaderos subieron un 0,6% entre las campañas 13/14 y 14/15

Entre ambos ejercicios, aumentó el precio de la arena o tierra, del estiércol/sustrato, del plástico, de la balsa de riego y la estructura del invernadero

■ Rafa Villegas

Los productores de frutas y hortalizas bajo plástico de la provincia de Almería tuvieron que soportar un incremento del 0,6 por ciento de los costes de amortización en sus fincas en la campaña 2014/2015, la última finalizada, con respecto a la anterior, según el 'Análisis de la Campaña Hortofrutícola 2014/2015' elaborado por el Servicio de Estudios de la Fundación Cajamar Caja Rural. No obstante, afortunadamente, este aumento se compensó con la bajada registrada por los costes corrientes gracias, sobre todo, al importante descenso del precio del petróleo.

El descenso de los gastos corrientes por hectárea de invernadero fue del 1,3 por ciento, lo que deja un balance positivo en el apartado general de costes. En concreto, entre las dos campañas analizadas, los agricultores registraron un descenso del 0,9 por ciento del total de los gastos.

GASTOS DE AMORTIZACIÓN

En cuanto a los costes de amortización, el incremento de precio más importante lo registró el apartado del estiércol y el sustrato, que se encareció un 2,7 por ciento, siempre según el 'Análisis de la Campaña Hortofrutícola de Almería' de Cajamar. En concreto, para este fin, los agricultores gastaron en la pasada campaña una media de 1.945 euros por hectárea. El segundo incremento mayor de los costes de amortización lo registró el sistema de riego, con un 1,1 por ciento más de precio que en el ejercicio agrícola anterior. En concreto, los agricultores destinaron unos 732 euros por hectárea, aproximadamente, para ello. Completan la lista de costes de amortización el plástico, que, con una media de 3.361 euros por hectárea, aumentó su coste en un 0,6 por ciento. La es-



■ Invernadero de dimensiones superiores al Puerto Deportivo de Almerimar, construido por Agroclean Invernaderos. /FHALMERÍA

tructura de invernadero mantuvo prácticamente el mismo coste de la campaña 2013/2014, con un mínimo ascenso del 0,1 por ciento y un desembolso de 4.463 euros por hectárea. En el apartado de gastos de amortización, que sí se ha producido un descenso del gasto, ha sido en el referente a las balsas de riego. Así, con un precio medio por hectárea de 435, su precio ha disminuido entre las dos campañas analizadas un 0,6 por ciento. Finalmente, en el apartado en el que se incluyen todos los demás gastos de amortización, según el estudio de Cajamar, se ha producido un descenso de los costes del 0,1 por ciento y, entre todos, suman una media de 1.016 euros por hectárea.

GASTOS CORRIENTES

El agua y las semillas y plantones son los gastos que más aumentaron entre las campañas 2013/2014 y 2014/2015, sobre todo el agua, por la que pagaron una media de 1.542 euros por hectárea en la última campaña, un 3,1 por ciento más que en la anterior. En cuanto a las semillas y plantones, éstas incrementaron su precio entre ambos ejercicios un 2,2 por ciento, destinando los agricultores en torno a 5.205 euros por hectárea.

Entre las dos campañas hortofrutícolas en la provincia también aumentaron los gastos destinados



■ Trabajadores de Techno Teonel construyendo un invernadero. /FHALMERÍA

a la mano de obra. En concreto, los productores destinaron una media de 23.109 euros por hectárea para tal fin, lo que supone un incremento del 0,7 por ciento con respecto al ejercicio 2013/2014.

Por el contrario, disminuyeron los gastos para fitosanitarios (-1 por ciento), energía (-0,3 por ciento), transporte (-0,3 por ciento), costes financieros y seguros (-18 por ciento), así como de otros gastos (0,1 por ciento).

Dentro de los fitosanitarios, para control químico, bajaron los costes un 5,5 por ciento, para biológico, subieron un 13,4.



■ Trabajadores reponiendo el plástico en un invernadero. /FHALMERÍA

PRESUPUESTO DE MÁS DE 7,6 MILLONES DE EUROS

El proyecto de innovación agroalimentaria WEAM4i busca ahorrar un 6% de agua

■ Rafa Villegas

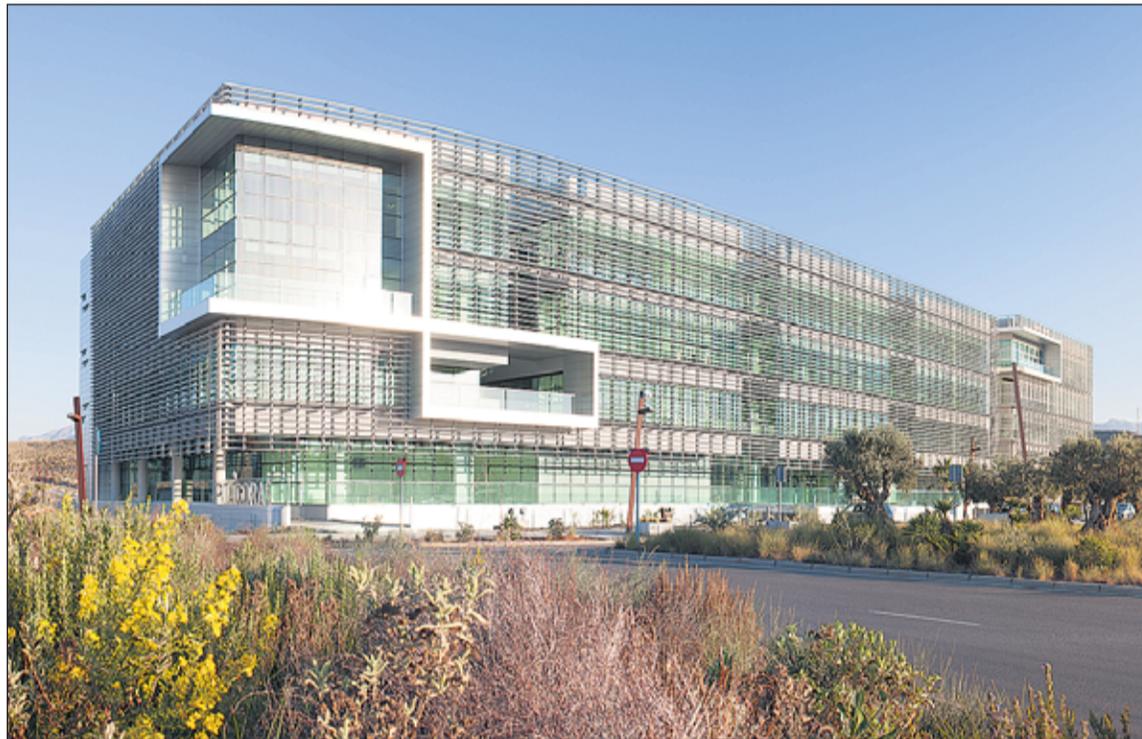
Hasta 30 personas, integrantes de un total de 17 empresas de los cinco países europeos participantes, invertirán dos días de trabajo y visitas a centros de investigación para constatar la marcha del proyecto de innovación

Un proyecto de innovación agroalimentaria celebra los próximos días 28 y 29 de abril, en Almería, un encuentro entre los miembros que han adherido al programa. En concreto, está prevista la visita de unas treinta personas, todas ellas integrantes de alguna de las 17 empresas de cinco países europeos que participan. Se trata de WEAM4i, una idea que pretende ayudar a ahorrar en agua y, por lo tanto, en factura energética.

Durante los dos días que pasarán en la provincia, los miembros del programa realizarán una serie de visitas a diferentes centros de investigación para constatar la marcha de este importante proyecto de innovación.

El presupuesto total de WEAM4i asciende a más de 7,6 millones de euros. El objetivo de este proyecto pasa por desarrollar una plataforma para la gestión de dos conceptos innovadores en materia de gestión de riego, como es un sistema inteligente que combina datos de agua y energía para permitir una demanda casi elástica, así como contar con una plataforma Cloud (en Nube) orientada a servicios para la toma de decisiones.

Lo cierto es que preocupa, y mucho, en el campo almeriense el déficit hídrico. Es por ello que cualquier iniciativa que redunde en un ahorro de agua y de su elevado coste va a ser, sin lugar a du-



■ Edificio del Parque Científico y Tecnológico de Almería, el PITA.

das, bienvenida por parte de los agricultores. Y es que, el incremento del coste de la energía es una de las principales preocupaciones para el sector agrario, responsable, como es, del 30 por ciento del consumo total de agua en Europa, y de hasta un 70 por ciento en algunos países del sur del continente.

Lo que pretenden las 17 empresas participantes en el proyecto es que WEAM4i permita obtener una reducción que esté en torno al 5-6 por ciento en el uso del

agua y del 15 por ciento en el coste asociado a la energía que se necesita para 'moverla' de un lugar a otro.

Desde Hispatec, empresa que va a ejercer de anfitriona durante la visita, han explicado que las reuniones se van a celebrar en el Parque Científico Tecnológico de Almería (PITA). No es para menos, Hispatec forma parte de este consorcio de empresas que se han unido con un objetivo común, lograr un ahorro del consumo de agua y de su factura.

Hispatec está ejerciendo como uno de los miembros tecnológicamente más activos al incorporar todos los procesos de software para gestionar la información generada así como los entornos de usuario para explotarla.

En cuanto a las visitas que van a realizar, desde Hispatec han informado que está previsto que se desplacen hasta los centros experimentales de la Fundación TECNOVA y de Las Palmerillas-Cajamar. Todo ello con el objetivo de mostrarles a los asistentes di-

versas tecnologías innovadoras generadas en Almería en relación con el proyecto.

MIEMBROS DEL PROYECTO

El consorcio lo lideran Meteosim y ADASA y, como se ha adelantado, está compuesto por un total de 17 miembros, todos ellos con recursos y capacidades complementarias como empresa, industria, centros de investigación, asociaciones de regantes y organismos públicos.

Además de las ya citadas Meteosim, ADASA Sistemas S. A. U. y, por supuesto, el almeriense Grupo Hispatec Informática Empresarial S. A., también participan y forman parte del proyecto WEAM4i las siguientes: Aquagri-Assistencia Técnica e Consultoría ACE-, la Federación Nacional de Comunidades de Regantes (FENACORE), la Federação Nacional de Regantes de Portugal (FENAREG), el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias, Waterwatch BV, así como Landwirtschaftskammer, Niedersachsen Lgrain GMBH, Bewässerungstechnik Unite Technique Du SEMIDE GEIE, Inergia Grupo Engineering & Architecture S. L., Eclareon GMBH, la Comunidad de Regantes del Canal de Bardenas, Hydrologic Research BV, Von Der Ohe Karsten y Zim Plant Technology GMBH.

ARIDOS Y EXCAVACIONES

URBANIZACIONES Y VIALES

JUAN ESPINOSA E HIJOS S.L.

MOVIMIENTOS DE TIERRAS Y EXCAVACIONES

ESCOLLERAS PARA CONTENCIÓN

RELLENOS PARA LA AGRICULTURA

GREA Y ARENA PARA INVERNADEROS

ASFALTADO DE PASILLOS Y CAMINOS

HORMIGONADO DE PASILLOS Y CAMINOS

JUAN ESPINOSA E HIJOS, S.L Dirección: Rambla de Loco, S/N 04712 Balerma (Almería)

Tel: 950 40 70 93 / FAX: 950 40 73 03 | E-mail: aridos@juan-espinoza.com | www.juan-espinoza.com

SUCA reúne en sus instalaciones a un nutrido grupo de técnicos e investigadores



Las jornadas, organizadas por SUCA, lograron un gran éxito de convocatoria. /FHALMERÍA

Himarcan participó en las jornadas presentando un ordenador que da los parámetros del suelo y el innovador sistema hiredsoil

■ Fhalmería

SUCA apuesta por dar a conocer herramientas que aporten valor añadido a la producción, no solamente ser suministrador de productos sino racionalizar la aplicación sobre todo en nutrición, ahorro en fertilizantes y agua y evitar la contaminación. Las tres ponencias han estado basadas en estas premisas.

Más de ochenta técnicos de grupos de producción, comercialización, responsables de investigación del IFAPA, directivos y representantes de la fundación Cajamar (Las Palmerillas), grupos de investigación de la Universidad de Almería,

de las concejalías de Agricultura de El Ejido y Adra y técnicos de laboratorio, se dieron cita en esta jornada, que puso de manifiesto el interés de los resultados de la investigación aplicada para recortar gastos, abonar racionalmente y proteger el medio ambiente, ahorrando más agua y no contaminando los acuíferos, según manifestó José Manuel Pérez, gerente de Himarcan, como conductor de estas ponencias.

Himarcan dio a conocer un ordenador que da los parámetros de la física del suelo: humedad, temperatura, conductividad, pH y nutrientes. RedHimarcan es la conectividad con la explotación para tener controlada la producción a distancia e información instantánea de lo que está pasando en su invernadero, tanto en el suelo como en la parte aérea.

La segunda ponencia impartida por Antonio Casas, químico

con más de cuarenta años dedicado a nutrición y analítica agrícola, dio a conocer cómo trabajar y convertir los datos del sistema hiredsoil de Himarcan de sondas de succión al sistema tradicional de extracto saturado. El sistema hiredsoil se augura como la forma de fertilización del futuro con información instantánea.

La tercera presentación es la aplicación de las dos ponencias anteriores. El IFAPA de La Mojonera, como centro de investigación de la Junta de Andalucía, está investigando con este sistema cómo trabajar con diferentes tensiones de riego (calabacín y pimiento), su productividad, control de la nutrición y la no contaminación. Rafael Baeza, ingeniero agrónomo, pilota el proyecto Conecta-SAR y está ilusionado con los resultados desde el punto de vista práctico, ya que es investigador, agricultor e hijo de agricultor.



■ Esto es lo que se consigue con RedHimarcan. /FHALMERÍA

ÚNICA EMPRESA ESPECIALIZADA EN PRODUCTOS PARA EL SOMBREO

Agro-Blancos Invernaderos S.L.U. ofrece un producto personalizado y de 3 ó 6 meses de durabilidad

■ Isabel Fernández

Agro-Blancos Invernaderos S.L.U., única empresa del mundo especializada en la fabricación de productos para el sombreado de invernaderos, trabaja de forma directa con cada uno de sus clientes, ajustándose a sus demandas; para ello, en esta empresa, “fabricamos un producto personalizado para cada cliente”, según afirma su Product Manager, Francisco Javier Vicente. Y es que, tras más de doce años trabajando en una de las mayores productoras de carbonato cálcico del mundo y en contacto directo con la horticultura intensiva de Almería, Vicente tiene más que claro que “no es lo mismo un cultivo de tomate que uno de pimiento”; de ahí que tampoco sean las mismas sus necesidades y, por ende, los productos destinados al sombreado de estas fincas.

De este modo, y para responder a esas demandas específicas de cada cliente, Vicente elabora, “fruto de la experiencia”, una formulación concreta que, posteriormente, permitirá a su equipo -formado por cuatro personas- fabricar el producto de sombreado más acorde a las necesidades del cliente. Para ello, en Agro-Blancos Invernaderos S.L.U. cuentan con una maquinaria de diseño propio, ajustada, directamente, por Vicente, de modo que, como insiste, “estamos preparados para personalizar el producto para cada cliente”.

La empresa que dirige Francisco Javier Vicente trabaja de forma exclusiva para cada cliente, ajustándose a sus demandas, y, además, garantiza la más alta calidad de su producto gracias a un control saco a saco, es decir, cada 25 kilos producidos



■ La empresa comercializa sus productos bajo la marca Blancos Almería. /I. F. G.

Junto a esta personalización del producto por cultivos, en Agro-Blancos Invernaderos S.L.U. también dan la posibilidad al agricultor de utilizar un producto de sombreado de una mayor o menor durabilidad. Así, hoy por hoy, la empresa, que comercializa toda su gama bajo la marca Blancos Almería, cuenta con productos con una durabilidad de 3 ó 6 meses, también según la demanda de cada cliente.

Agro-Blancos Invernaderos S.L.U. se diferencia, por tanto, de su competencia por su capacidad para ofrecer un producto personalizado no sólo por cultivo, sino también por durabilidad. Pero no sólo eso. En el caso de esta em-

presa enclavada en el corazón de la horticultura intensiva de Almería, en el polígono industrial La Gangosa (Vicar), han llevado el control de calidad sobre su producción a su máxima expresión y, de hecho, según explica Vicente, “realizamos un control de calidad saco a saco, es decir, cada 25 kilos”; de ahí que, en todo el año 2015, no hayan tenido ni una sola reclamación y, lo que es más importante aún, cuenten en su cartera de clientes con algunas de las cooperativas más importantes de la provincia.

Agro-Blancos Invernaderos S.L.U. es fruto del trabajo y el esfuerzo de Francisco Javier Vicente, que hace algo más de un año



■ La empresa cuenta con una maquinaria de diseño propio, ajustada por Vicente. /I. F. G.

y medio decidió poner en marcha su propio negocio, tras alzarse vencedor del programa ‘100 caminos al éxito’ de la Fundación Cajasol. Hoy por hoy, Vicente afirma que su único objetivo es “seguir creciendo”, después de haber logrado hacerse un hueco

importante en su sector. Y es que Agro-Blancos Invernaderos S.L.U. es la única empresa del mundo que fabrica “toda la gama de productos destinados al sombreado de invernaderos” y lo hace bajo su propia marca, Blancos Almería.



BLANCOS ALMERÍA
FABRICANTE DE TODA LA GAMA DE PRODUCTOS
DESTINADOS AL SOMBREO DE INVERNADEROS

630 383 699

LLÁMANOS O PREGUNTA A TU DISTRIBUIDOR

¿Blanqueas eficazmente tu invernadero?

Con la gama de productos Blancos Almería® está garantizado:

-  6 meses ó 3 meses
-  Servicio Técnico profesional
-  Diseño y fabricación 100% Almeriense
-  Precios de Fábrica. LA MEJOR RELACIÓN CALIDAD PRECIO DEL MERCADO



X ENCUESTRO DE LA INDUSTRIA AUXILIAR AGRÍCOLA

Almería lidera las exportaciones andaluzas en el sector de la industria auxiliar de la agricultura

Las ventas al exterior de la provincia suponen más del 24% del peso exportador andaluz, con un crecimiento de casi el 14% en el último año

■ Isabel Fernández

Almería es líder indiscutible en exportaciones del sector de la industria auxiliar de la agricultura en Andalucía, según recordó el delegado territorial de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, Miguel Ángel Tortosa, durante su visita al X Encuentro de la Industria Auxiliar Agrícola, celebrado entre el 5 y el 7 de abril pasados en la provincia. Según concretó el delegado, las ventas al exterior de este sector de la economía provincial suponen el 24,4% del total andaluz, con un crecimiento, sólo en el último año, del 13,7% y del 61% en los últimos cinco. De ahí que Tortosa afirmase que, en la provincia, “la industria auxiliar de la agricultura es un ejemplo a seguir, ya que ha emprendido un camino basado en la excelencia, la calidad, la innovación y la internacionalización”.

Almería exporta, fundamentalmente, plásticos, semillas e invernaderos prefabricados a países como Reino Unido, Rumanía, Marruecos, Italia, Francia o México. Pero no sólo ahí, la industria auxiliar de la provincia también ha logrado abrirse camino entre la mayoría de los países de la cuenca sur del Mediterráneo, tales como Turquía, Túnez o Argelia, e incluso al otro lado del Atlántico, en Estados Unidos, y Oriente Próximo, llegando hasta Emiratos Árabes.

Este liderazgo de la provincia en el sector de la industria auxiliar de la agricultura también quedó patente durante la celebración del citado Encuentro del sector en Almería. Y es que, de las 40 empresas andaluzas participantes, 28 eran almerienses, entre ellas, y por citar sólo algunos ejemplos, Criado y López, Sotrafa, Ispemar, Maher Electrónica Aplicada, Bio Crisara o Hispatec. Junto a ellas, también participa-



■ La provincia acogió el X Encuentro de la Industria Auxiliar Agrícola a principios del mes de abril. /FHALMERÍA



■ En total, 28 de las 40 empresas participantes eran almerienses. /FHALMERÍA



■ El Encuentro propició más de 700 entrevistas bilaterales. /FHALMERÍA

ron en la cita empresas de Sevilla, Granada, Jaén, Málaga, Cádiz y Córdoba. El objetivo de este X Encuentro era dar a conocer la oferta andaluza de la industria auxiliar de la agricultura a los agentes internacionales para potenciar las oportunidades de negocio de las empresas andaluzas. Para ello, la cita contó, además, con la participación de 19 operadores internacionales seleccionados por la red exterior de EX-

TENDA-Agencia Andaluza de Promoción Exterior llegados de países como Angola, Argelia, Australia, Brasil, Chile, Colombia, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos, India, Kazajistán o Vietnam, entre otros.

Según apuntaron desde la Administración andaluza a través de una nota de prensa, este Encuentro resultó más que productivo

para las empresas participantes y, de hecho, durante los días que duró el evento, empresas y operadores mantuvieron más de 700 entrevistas bilaterales de trabajo, lo que, según los datos de la Junta, supuso un aumento del 16% del número de encuentros respecto a 2015 y el doble en comparación con 2014. Teniendo en cuenta estas cifras, el delegado territorial del ramo destacó el crecien-

te interés que este evento está despertando año tras año, ya que, edición tras edición, se van sumando participantes.

El X Encuentro de la Industria Auxiliar Agraria incluyó, además de las citadas entrevistas, una amplia agenda de visitas a empresas y entidades del sector en El Ejido y Pulpí, así como al Centro Tecnológico de la Industria Auxiliar de la Agricultura - TECNOVA.

INNOVACIÓN

Riviera Blumen recomienda Polyane 4 D Diamante, film tricapa único con resistencia al azufre sin límite

El plástico cuenta con propiedades antipolvo, es de 800 galgas, difuso, incoloro, térmico y favorece la polinización natural

■ Fhalmería

Riviera Blumen comercializa desde hace dos años para toda España un film único en el mercado, de fabricación tricapa, 800 galgas, difuso, incoloro y térmico, Polyane 4 D Diamante.

Se trata de un film de difusión media (40-45 %) y con propiedades para reducir la acumulación del polvo en las cubiertas, por lo tanto se puede considerar como un film antipolvo.

No obstante, su característica principal y más importante es que ofrece una resistencia al azufre

sin límite. Con este material, Riviera Blumen como distribuidor oficial para España de Agripolyane, propone al agricultor una tecnología de última generación en materiales de cubierta.

Polyane 4 D Diamante es un plástico desarrollado para responder a las especificaciones de los cultivos en el sur de España y un material ideal para cultivos ecológicos, donde su comportamiento para el trabajo de abejorros y abejas ha sido ideal. Es, además, un film con una gran eficacia térmica, formulado con aditivos especiales en su capa externa con el fin de reducir el polvo en el techo de la cubierta, permitiendo también una mejor limpieza del plástico.

La garantía para el sur de España de este material, en concreto para Almería, es de 36 me-



■ Invernadero con plástico de Riviera Blumen. /FHALMERÍA

ses. La gama Diamante es la última generación de estabilizados de UV en la medida en que ofrece una resistencia al azufre sin límite, manteniendo las propiedades ópticas, llegando a te-

ner una transmisión global del 90%. Disponible en todo tipo de anchos, se podrá adquirir tanto en Riviera Blumen como en sus distribuidores oficiales, estando ya presente en más de 300

hectáreas de cultivo entre Almería y Murcia, dando unos resultados agronómicos óptimos y de gran satisfacción para los agricultores que han utilizado este material.

POLYANE 4D DIAMANTE

**TOTALMENTE
RESISTENTE AL AZUFRE
SIN LÍMITE**



R B
RIVIERA BLUMEN

20 AÑOS
1996-2016



NUEVO FILM PARA CUBIERTA DE INVERNADEROS, IDEAL PARA CULTIVO ECOLÓGICO

Telf. 968 40 22 26 • fsosa@rivierablumen.com • www.rivierablumen.com



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

Especial Pimiento Temprano y medio



Los primeros de la próxima temporada



THE FUTURE OF FARM CERTIFICATION
SUMMIT 2016 | 27 - 28 September

JOIN US & THE GLOBALG.A.P. COMMUNITY TO CELEBRATE

-  **20 Years** of Global Partnership
-  **15 Years** of Good Agricultural Practices Certification

www.summit2016.org



G.A.P. AWARDS 2016

CALLING ALL PRODUCERS!

Apply for the G.A.P. Awards 2016

Application Period: 1 February - 30 June 2016
www.globalgap.org/gapawards2016

Sponsored by


El pimiento avanza y aumentará su superficie

El auge de nuevos tipos de esta hortaliza, como el sweet bite, los peores resultados que registra el tomate y su cultivo en Níjar son algunas causas

■ **Rafa Villegas**

Levándolo al terreno futbolístico, el pimiento y el tomate son, para la provincia de Almería, comparables con el Real Madrid y el Barça. Al igual que en el terreno de juego, en el terreno de cultivo, según las campañas, hay uno que va mejor que el otro. En la actualidad es el pimiento el que está siguiendo una evolución, en cuanto a superficie y cotizaciones, superior al tomate. Son muchas las causas que, en principio, van a provocar que en la próxima campaña se produzca un incremento del cultivo del pimiento y un decremento de la superficie de tomate.

Un factor a tener en cuenta para comprender el auge que está experimentando el pimiento es, sin duda, su cotización. Y es que, pese a que en la presente campaña ha presentado serios baches, analizando los ejercicios agrícolas en su conjunto registra cifras bastante positivas. Ello no exime a que haya productores de esta hortaliza que, según su fecha de trasplante, hayan atravesado por mayores dificultades.

Existe otro hecho que ha tenido mucho que ver con el incremento de la superficie de cultivo del pimiento. Y es que, como bien es sabido, esta hortaliza ha sido siempre, desde que el Poniente se convirtió en un 'Mar de plástico', la estrella de esta comarca, siendo ésta la única, prácticamente en la que se cultivaba. Desde hace unos años, sin embargo, como ha recordado Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería, a raíz de la utilización de agua desalada, también se cultiva pimiento en el Campo de Níjar. Y es que, por fortuna para los agricultores nijareños, la conductividad del agua ya no les limita a cultivar solo tomate o sandía. Góngora ha asegurado, además, que "también se está mirando la mano de obra". Y es que, como ha resaltado, "para una hectárea de tomate se necesitan tres personas



■ Cultivo de pimiento italiano en un invernadero del término municipal de La Mojonera. /RAFA VILLEGAS



■ Cultivo de pimiento California amarillo en un invernadero de Las Norias. /R. V. A.



■ Cultivo de pimiento lamuyo rojo en un invernadero de El Ejido. /FHALMERÍA

trabajando, para el pimiento una, con apoyo en el momento de la recolección".

No menos importante, para explicar el incremento creciente de los agricultores por el cultivo de pimiento, pese al elevado precio de su semilla, es que se trata, sin duda, de uno de los productos

hortofrutícolas que ha registrado más mejoras varietales y auge de nuevos tipos. Y es que, tras muchos años en los que el cultivo de pimiento en el Poniente almeriense se limitaba a los tipos italiano, lamuyo, California y una mínima parte de picantes, la demanda de productos más gour-

mets, por parte de los diferentes mercados de destino de la hortaliza, ha hecho que proliferen nuevos tipos, como los Sweet bite, variedades de pimiento snack dulce.

Según los datos oficiales de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de

Andalucía, en la pasada campaña, la 2014/2015 se cultivaron algo más de 9.300 hectáreas de pimiento, una cifra que, sin duda, se ha superado en el presente ejercicio agrícola y que se espera que siga aumentando en el próximo, a la par que se prevé un descenso de la superficie de tomate.

RAMIRO ARNEADO

Verdejo F1 se consolida como un California amarillo medio ideal para la exportación

■ Rafa Villegas

Esta variedad de la casa de semillas española Ramiro Arnedo ha logrado hacerse, por sus excelentes resultados, un hueco comercial importante en los tres años que lleva a disposición de los productores de pimiento de la provincia de Almería

El gran esfuerzo que lleva a cabo cada año Ramiro Arnedo en investigación de nuevas variedades tiene su recompensa. La prueba más evidente es el elevado número de referencias comerciales de todos los productos hortofrutícolas que logran hacerse un importante hueco en el campo almeriense. Un claro ejemplo de ello es, sin lugar a dudas, su pimiento California amarillo para el segmento medio Verdejo F1. A disposición de los agricultores desde hace tres años, este pimiento es ideal para la exportación.

Verdejo F1 es una variedad que ha conquistado a los productores por la consistencia de sus frutos, de calibre G, por su buen comportamiento con altas temperaturas y por su gran productividad. Del mismo modo, es muy apreciado por la comercialización. No es para menos, se trata de un California amarillo que, como ha explicado Diego Pérez, técnico de Desarrollo y comercial de Ramiro Arnedo, "es ideal para el Flow-Pack".

En cuanto a su planta, esta variedad de California amarillo de Ramiro Arnedo presenta un porte semiabierto, con buena cubrición. El fruto es de un color amarillo medio, destacando tanto por su aspecto como por su calibre, ya que lo mantiene G durante todo el ciclo.

Ramiro Arnedo recomienda su trasplante entre los días 10 y 25 de julio para la zona de produc-



■ Espectacular cultivo de pimiento California amarillo Verdejo F1, de la casa de semillas española Ramiro Arnedo. /FHALMERIA

ción bajo plástico de la provincia de Almería.

MERLOT F1 Y ENOL F1

Ramiro Arnedo ofrece también soluciones varietales en, por ejemplo, California rojo. Cabe destacar, sin duda, Merlot F1, que este año inicia su primer año como varie-

dad comercial, así como el antiguo AR37869, que ya cuenta con nombre comercial, Enol F1.

Merlot F1 es un California rojo ideal para trasplantes entre el 20 de julio y el 5 de agosto. Respecto a esta variedad, Pérez ha destacado su "vigor medio-alto, elevada productividad, resistencias a L4 y

spotted y su destacable consistencia". Las previsiones de la casa de semillas son muy favorables con esta variedad, son muchos los agricultores que se han interesado por ella de cara a la próxima campaña.

Enol F1 (AR37869) destaca por la vigorosidad de su planta, por su

gran productividad y ausencia silverelina. Además, Pérez resalta que es "ideal para la exportación". Y es que se trata de una variedad que ofrece un calibre G-GG durante todo el ciclo.

El trasplante de Enol F1 (AR37869) se recomienda del 25 de julio al 10 de agosto.

El mes de marzo fue el mejor para las cotizaciones del pimiento en todos sus tipos

El tercer mes del año permitió que esta hortaliza alcanzara sus valores más altos de la campaña llegando, en algunos casos, a superar los 2 euros el kilo de media

■ Elena Sánchez

En la campaña hortofrutícola 2015/2016, el pimiento, en todos sus tipos, ha sido el único producto que ha logrado salvarse de la mala situación de precios que se ha vivido durante, prácticamente, todo el año en el resto de hortalizas que se cultivan en la provincia almeriense. De hecho, han sido muchas las ocasiones en las que tanto organizaciones agrarias como los propios agricultores han protestado por dicha situación.

Sin embargo, cabe destacar el ejercicio, algo más regular, del pimiento, ya que sus precios medios han superado a los registrados en la campaña anterior. Las mejores cotizaciones las ha tenido el lamuyo rojo, ya que, según los datos obtenidos a través de la aplicación para móviles Precios Hortícolas, entre el 1 de septiembre de 2015 y el 14 de abril de 2016, la cotización media registrada ha sido de 1,25 euros el kilo, cuando en el curso anterior, la cifra se quedó en los 0,97 euros y, ni siquiera, llegó a rozar el euro. En este sentido, fue la semana del 14 al 20 de marzo cuando este producto alcanzó su mayor valor medio, 1,80 euros el kilo, aunque semanas anteriores llegó a cotizar entre los 1,60 y los 1,65 euros el kilo. Sin duda, un mes de marzo bastante positivo para el pimiento en todos sus tipos.

Tras el lamuyo rojo, el que mejor cotización media está teniendo esta campaña desde el 1 de septiembre hasta el 14 de abril de este año es el California rojo, ya que la cifra registrada es de 1,09 euros el kilo, 0,34 euros más que en el mismo periodo del año anterior. De hecho, a pesar de que el precio medio se queda sobre el euro, es cierto que el California rojo ha llegado a tener un valor medio de 2,04 euros,



■ En marzo, el lamuyo rojo llegó a cotizar a 1,80 euros el kilo de media. /FHALMERÍA



■ A finales de enero, el California amarillo superó los 2 euros de precio medio. /FHALMERÍA



■ Entre el 1 de septiembre de 2015 y el 14 de abril de 2016, el pimiento California rojo registró un precio medio de 1,09 euros. /FHALMERÍA

dato registrado, también, en el mes de marzo, concretamente en la semana del 7 al 13. Una de las buenas noticias que aporta este tipo de pimiento es que, por ejemplo, desde que comenzó 2016, sus cotizaciones medias no han bajado de los 0,90 euros.

CALIFORNIA AMARILLO

En tercer lugar se presenta el California amarillo, cuyo precio medio entre el 1 de septiembre de 2015 y el 14 de abril de

2016, es de 0,98 euros el kilo. Este fruto, al igual que el lamuyo rojo, ha llegado a superar los dos euros en algún momento de la campaña, concretamente en la semana 5, del 25 al 31 de enero. Sin embargo, éste está siendo el único producto que está registrando precios más bajos conforme van pasando las semanas, ya que, desde finales de marzo hasta mediados de abril, ha pasado de cotizar por encima de los 0,85 euros hasta

los 0,37 euros de media registrados en la semana 15 del presente 2016.

Tras el California amarillo, en cuarto lugar está el italiano verde, una hortaliza que, según los datos obtenidos de la aplicación para móviles Precios Hortícolas, cuenta con un valor medio de 0,95 euros el kilo, 0,01 euros menos que el mismo periodo del año anterior. Estos datos demuestran que el italiano verde, en las dos últimas campañas, ha

sido el fruto más estable. Aun así, también el mes de marzo ha sido el más satisfactorio para los agricultores de italiano verde, ya que han llegado a cobrar, de media por kilo, 1,85 euros.

Finalmente, tanto lamuyo verde como California verde son los tipos de pimiento que más bajo están cotizando este ejercicio. El primero está experimentando un valor medio de 0,84 euros, mientras que el segundo se queda en los 0,68 euros el kilo.

UN BUEN PRODUCTO

Meridiem Seeds propone Alvarado, California amarillo muy productivo, estético y comercial

■ Rafa Villegas

Los agricultores almerienses saben apreciar las buenas variedades y lo están haciendo con Alvarado, pimiento California de color amarillo limón, ideal para el segmento medio-tardío, de la casa de semillas española Meridiem Seeds.

Son muchos los aspectos que cabe destacar de Alvarado, tanto de la planta como del fruto. Para empezar, este pimiento se caracteriza por tener un muy fácil manejo, un aspecto que tienen muy en cuenta los agricultores. A ello hay que sumar su gran productividad, sin duda algo esencial para elegir una u otra variedad de California, y cuenta con todas las resistencias necesarias (L4 y spotted).

La forma de Alvarado, perfecta, y su calibre, entre G y GG, son los responsables de su gran éxito comercial.

Respecto a la fecha de trasplante ideal de esta variedad de pimiento California amarillo, desde Meridiem Seeds recomiendan hacerlo en el mes de julio, como máximo hasta el día 5 de agosto.

Los agricultores consultados por FHALMERÍA, además de esas características destacan la regularidad de esta variedad durante todo su ciclo productivo, su facilidad de cuaje y la muy buena formación de fruto.

María Luisa García, técnico de Desarrollo de Meridiem Seeds no tiene dudas, "Alvarado es un pi-

La casa de semillas española apuesta por esta variedad de pimiento que destaca por su llamativo color amarillo limón, por el fácil manejo de su planta, por el volumen de kilos que produce, sus frutos perfectos y su gran demanda por los mercados



■ La variedad de pimiento California amarillo Alvarado, de la casa de semillas española Meridiem Seeds. /FHALMERÍA

miento perfecto", de ahí su éxito en el campo y a la hora de comercializarlo.

Respecto a la facilidad de manejo de Alvarado es importante destacar que se trata de una planta que presenta un porte muy abierto, no necesita poda y se puede recolectar muy bien con pedúnculo.

Mención aparte merece el aguante en la planta de Alvarado

y, por supuesto, su buena conservación poscosecha. A ello hay que sumar que es un California amarillo que no anaranjea, una exigencia más de la comercialización. Uno de los agricultores consultados por FHALMERÍA destaca haber tenido esta variedad de Meridiem Seeds hasta tres semanas en la planta, maduro, sin que cambie en ningún momento de color, lo que propicia

que se pueda especular en el caso de que no acompañen los precios.

Miguel García, director de Marketing de Meridiem Seeds, ha destacado, precisamente, el aguante de Alvarado. Así, según ha resaltado, "normalmente los pimientos California amarillos se asocian con un menor aguante que los rojos, sin embargo, con esta variedad se demuestra que

no tiene por qué ser así". Los productores de Alvarado destacan la ausencia de destrío con esta variedad. Y es que se trata de un pimiento que prácticamente no tiene desperdicio. Es, además, un California amarillo ideal para Flow-Pack.

Sin duda, Alvarado es un pimiento que logra los precios más altos en las subastas y que también ha conquistado al resto de comercializadoras. Y es que lo que buscan las cadenas de distribución y, por su puesto, los consumidores finales, es calidad, algo que garantiza esta variedad de la casa de semillas Meridiem Seeds.

CONTACTO

Como ya viene siendo habitual, los agricultores almerienses que estén interesados en conocer más acerca de esta o cualquier otra variedad de la casa de semillas española Meridiem Seeds pueden hacerlo poniéndose en contacto con cualquier técnico y comercial de la empresa. La sede provincial se encuentra ubicada en el núcleo de población ejidenense de Santa María del Águila, concretamente en el Paseo de Santa María del Águila, número 49. Pueden recabar, asimismo, más información a través del número de teléfono fijo 950 581 355.



Alvarado

SIN DESTRÍO | PERFECTO

meridiemseeds
mejores semillas

CIFRAS DE INTERÉS

El rendimiento neto por metro cuadrado para el agricultor de pimiento fue de 6,7 kilos en el curso 2014/2015

Esta cifra se traduce en 67.636 kilos por hectárea en el ejercicio 2014/2015, según datos de la Delegación Territorial de Agricultura

■ Elena Sánchez

El pimiento es la hortaliza, junto con el tomate, más cultivada en la provincia almeriense, así como uno de los productos que mejores rendimientos aporta a los agricultores durante una campaña hortofrutícola. En este sentido, según los datos ofrecidos por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, en la campaña 2014/2015, el productor de pimiento obtuvo un rendimiento neto de 6,7 kilos por metro cuadrado, una cifra bastante considerable a pesar de que se perdieron 0,18 kilos por metro cuadrado con respecto al ejercicio anterior, cuando se cerró con cerca de 7 kilos/m².

HORTALIZA DE CONFIANZA

A pesar de este leve descenso, el pimiento es la hortaliza de confianza para gran parte de los agricultores, sobre todo, del Poniente almeriense que, campaña tras campaña, apuestan por dicho producto para afrontar un ejercicio agrícola.

Asimismo, de los kilos por metro cuadrado, el agricultor ce-



■ El agricultor obtuvo un precio medio de 0,71 euros el kilo el año pasado. /E. S. G.

rró el curso 2014/2015 con una rentabilidad de 4,823 euros/m² y un precio medio de 0,713 euros el kilo, una cifra que se ha incrementado en casi tres céntimos por kilo en comparación con la campaña anterior. Esto lleva a observar que, no obstante, el ejercicio agrícola ha sido positivo para el productor de pimiento, principalmente, en este tipo de datos, que le permiten

seguir apostando por plantaciones que, finalmente, aporten frutos de calidad, así como rentabilidad a la finca.

Por delante del pimiento, una vez más, se encuentra el tomate, que en la campaña 2014/2015 tuvo un rendimiento neto por metro cuadrado de 9,5 kilos, así como el agricultor recibió, por cada metro cuadrado de cultivo de tomate, un total de 5,2 euros.

SEGÚN LA JUNTA

El 71 por ciento del pimiento comercializado la pasada campaña fue tipo California



■ El tamaño y forma del fruto del California lo hacen más comercial. /I. F. G.

■ E. S. G.

Los datos de comercialización del pimiento almeriense cada campaña son más elevados, gracias a que la demanda de los mercados se incrementa de manera considerable año tras años. En este sentido, en el ejercicio 2014/2015 se concluyó que, el 71 por ciento del pimiento exportado, correspondió al California, por lo que se consolida como el tipo más solicitado fuera de España. Según los datos facilitados por el Observatorio de Precios de la Junta de Andalucía, en la ficha de pro-

ducto correspondiente al curso 2014/2015, por detrás del California se encuentra, con un 10 por ciento, el lamuyo, y con un 7 por ciento, el pimiento italiano, dos tipos que están más destinados al mercado nacional que internacional. El 12 por ciento restante corresponde a otros tipos que se cultivan en los invernaderos de la provincia de Almería.

Todos estos datos vienen a sumar un total de 467.093 toneladas exportadas de dicha hortaliza, 17.000 toneladas más que las registradas en la campaña anterior, cuando se cerró el dato en 450.898 toneladas.

EN LA CAMPAÑA PASADA

El número de hectáreas de cultivo descendió al igual que el tomate

■ E. S. G.

A pesar de que el sector llevaba unos años registrando, de manera continua, un incremento en el número de hectáreas tanto en pimiento como en tomate, los dos productos estrella de Almería, la campaña 2014/2015 trajo datos que dieron la sorpresa. Y es que, tanto pimiento como tomate registraron un descenso de superficie, según

los datos ofrecidos por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente, ya que, en el caso del pimiento, el número de hectáreas bajó hasta las 9.326, es decir, 52 menos que el ejercicio anterior, cuando se cifraron en 9.378 hectáreas. Aun así, es cierto que este descenso no impide que el pimiento se mantenga como la segunda hortaliza con más presencia en la provincia almeriense, por detrás del to-

mate que, el pasado ejercicio, también tuvo menos superficie cultivada al quedarse en las 10.345 hectáreas, 861 menos que en la campaña 2013/2014, cuando esta hortaliza cerró el curso con un total de 11.206 hectáreas, según la Delegación de Agricultura. Y es que, principalmente, este descenso vino por el bajo precio que los agricultores recibieron por este producto el año anterior.



■ Interior de un invernadero de cultivo de California amarillo. /E. S. G.

DIAMOND SEEDS

Zircon F1, el nuevo California naranja resistente a L4 y spotted que mantiene el calibre durante todo el ciclo

Esta nueva variedad de pimiento cuaja muy bien desde el principio y hasta el final, con frutos de calidad y excelente postcosecha

■ Elena Sánchez

La nueva variedad de pimiento California naranja de Diamond Seeds, Zircon F1, está consiguiendo tener una excelente aceptación tanto por parte de los agricultores como del mercado gracias a sus numerosas características y grandes cualidades que lo hacen uno de los pimientos más convincentes del sector. Y es que, tras varios años de investigación y con el objetivo de seguir innovando dentro del sector hortofrutícola, Diamond Seeds apuesta por esta nueva variedad de pimiento California naranja recomendada para ciclos tempranos y medios dependiendo de la zona de cultivo. Zircon F1 está recomendado para trasplantes del mes de julio y destaca, principalmente, por ser una variedad con excelente cuaje tanto con frío como con calor, además de que tiene muy buena producción. De hecho, esta nueva variedad de Diamond Seeds se adapta muy bien a cualquier zona de cultivo y condición de invernadero, el fruto es muy consistente, por lo que aguanta bien en la planta durante varios días, ya que éste tiene una pared muy gruesa. Además, Zircon F1



■ Este nuevo California naranja se adapta muy bien a cualquier zona de cultivo. / FHALMERÍA



■ Zircon F1 es un fruto muy uniforme, que mantiene el calibre todo el ciclo. / FHALMERÍA

es un pimiento muy bien formado, fruto cuadrado, de cuatro cascos y que mantiene el calibre G-GG durante todo el ciclo. Según explica José Ginés de Haro, delegado de zona de Diamond Seeds, “Zircon F1 tiene una planta de vigor medio y la hoja cubre y protege muy bien el fruto. Se trata de una plantación que entra tarde en producción, aproximadamente a finales de noviembre, por lo que es excelente para esa época cuando la demanda en Europa es mayor y los precios, por consiguiente, más altos”. Igualmente, José Ginés de Haro añade que esta variedad “cuaja muy bien desde el principio y hasta el final, gozando de una producción escalonada, con buena calidad de fruto y excelente postcosecha”.

En cuanto a resistencias, desde Diamond aseguran que Zircon F1 destaca por ser resistente a L4 y spotted.



■ Se trata de una variedad que cuaja muy bien desde principio a fin y goza de una producción escalonada.

VARIEDAD MUY PRODUCTIVA



DIAMOND SEEDS®
The art of sowing

PIMIENTO



ZIRCON F1
CALIFORNIA NARANJA

IR: L4, TSWV
Calibre ideal + Producción + Resistencias + Gran Firmeza, tanto para tricolor como para suelto.

- 🍆 Planta de vigor medio (se recomienda destalle)
- 🍆 Color naranja muy atractivo, buena formación de frutos, calibre homogéneo G-GG, en todo el ciclo (para tricolor y suelto)
- 🍆 Elevado cuaje y producción.
- 🍆 Frutos de excelente firmeza.
- 🍆 Entrada en producción tardía (Producción escalonada)

C/ de la Casa Nova 17
Apartado correos 93
08170 Montornés del Vallés
Barcelona - Spain
Tel. + (34) 93 370 96 69
Fax. + (34) 93 379 57 61
diamondseeds@diamondseeds.com

www.diamondseeds.com



EN EUROPA

La mayoría de las alertas sanitarias en hortalizas las protagonizan pimientos procedentes de Turquía

Según el Sistema de Alerta Rápida para Alimentos, han generado alerta también, desde enero, pimientos de Polonia, Marruecos o Vietnam

■ Rafa Villegas

El pimiento es la hortaliza que más veces ha aparecido en el listado de notificaciones de incumplimientos de la legislación fitosanitaria de la Unión Europea, que elabora el Sistema de Alerta Rápido de Alimentos y Piensos (RASFF, por sus siglas en inglés), entre el 1 de enero y finales del mes de abril de este año.

De las 21 notificaciones del RASFF, en la gran mayoría de ellas, en concreto en 19, el protagonista ha sido pimiento procedente de Turquía. Además, en todos los casos fue Bulgaria el país que recibió las partidas, las analizó y, tras dar positivo en productos prohibidos o sobrepasar los límites máximos de residuos permitidos en otros, procedió a su destrucción para que no llegaran a los lineales de los supermercados.

La lista de productos fitosanitarios utilizados por los productores turcos en cantidades superiores a las permitidas en la Unión Europea es muy elevada. Figuran acaricidas o insecticidas varios, como oxamilo, carbendacima, fenamifos, fosthiazate, así como formetanate, carbendacima, diafentiuon, metomilo, pirimifos-metil, e incluso, etefón.

Turquía ha sido, por lo tanto, el país que ha introducido en el territorio comunitario un número mayor de partidas de pimiento que incumplían la legislación fitosanitaria vigente en la Unión Europea. No obstante, no ha sido la única. A esta lista hay que sumar envíos de pimiento a Europa que han causado una notificación de la RASFF procedentes de países tan diferentes como la República Dominicana, Vietnam, Polonia, Marruecos y Egipto.

El caso del pimiento dominicano es, si cabe, más grave. Y es que, como figura en la notifica-



■ Espectacular cultivo de pimiento California amarillo de primerísima calidad y sanísimo del Poniente almeriense. /RAFA VILLEGAS

ción del Sistema de Alerta Rápida de Alimentos y Piensos, la partida de pimiento, que llegó a Francia, país que procedió a su destrucción, contenía 0,39 miligramos por kilo muestreado de permetrina, una sustancia utilizada como desparasitario en seres vivos que no está permitida en pimiento.

El caso de Egipto también merece una mención especial. Y es que, la partida de pimiento que destruyeron, tras su análisis, las autoridades griegas competentes en la materia, contenía un verdadero cóctel de sustancias, todas ellas superando los límites máximos de residuos permitidos. En concreto, el pimiento egipcio contenía 0,042 miligramos por kilo de oxamilo, 0,370 de lambda-cihalotrina ó 0,5 de propargite, entre otros.

El pimiento vietnamita, por su parte, entró en el territorio de la Unión Europea a través de la República Checa. En este caso también se bloqueó la partida por superar los LMR en varios productos fitosanitarios, en concreto en carbendacima, diafentiuon, así como en clorfenapir.

La partida de pimiento procedente de Polonia llegó a la Unión Europea a través de Reino Unido y contenía 5 miligramos por kilo muestreado de etefón, por lo que se procedió a su bloqueo y destrucción inmediata. Finalmente,



■ Cultivo de California rojo en invernadero del Poniente almeriense. /R. V. A.

en el caso concreto del vecino Marruecos, Dinamarca se vio obligada a paralizar el comercio de una partida de pimiento alauita por contener 11 miligramos por kilo muestreado de aceite mineral.

El país que ha demostrado un mayor compromiso con los controles de las frutas y hortalizas que llegan a su territorio ha sido, una vez más, Bulgaria. Este país del Este de la Unión Europea se ha convertido en el 'azote' de las producciones hortícolas turcas que no cumplen con la legislación en materia fitosanitaria vigente en la UE.



■ Cultivo de pimiento California verde. /R. V. A.

CONFIANZA

Seminis: 'La solución de otoño'

Variedades de California como Velero, el SV1215PB, Tormes o Quiron son fruto del compromiso con la I+D de esta casa de semillas

■ Fhalmería

Seminis proporciona soluciones de alto rendimiento para el agricultor de pimiento California mediante productos afianzados en el mercado como es el caso de Velero.

CALIFORNIA ROJO VELERO

Velero es, sin duda, una de las variedades de pimiento California rojo preferidas por los agricultores. No es para menos, se trata de una variedad que se encuentra consolidada en el mercado desde hace ya diez años por el máximo potencial productivo, por precocidad, adaptabilidad a las diferentes áreas, suelos y manejos, y por supuesto, por su calidad de fruto, incluso en condiciones extremas de cuaje con calor.

CALIFORNIA SV1215PB

SV1215PB ofrece al agricultor un pimiento de gran calidad. Sus características más importantes son: máxima producción de calibre G durante todo el ciclo, incluso al final del cultivo, extraordinario aguante en planta, con frutos de máxima calidad y su alta tolerancia al cracking.

TORMES, NOVEDAD

Este año Tormes es la novedad de Seminis en California amarillo dirigida a aquellos agricultores que persiguen el máximo potencial de producción en el mínimo tiempo, extraordinaria precocidad, aguante en planta excepcional, manteniendo su calidad y color excepcionales de principio a fin de campaña.

QUIRON, NARANJA

En pimiento California naranja, Seminis apuesta por Quiron, una variedad para plantaciones medias con la mayor precocidad en entrada en producción, alto potencial productivo, resistencias y un tamaño de fruto G ideal para empaquetados especiales de exportación.

La casa de semillas Seminis, de Monsanto, demuestra su gran apuesta por la I+D+i con variedades tan competitivas y del agrado del agricultor como estos pimientos California. Es por ello que, como no podía ser de otra manera, están encantados con sus resultados y lo demuestran organizando diferentes jornadas de campo en las que muestran a los productores almerienses de frutas y hortalizas las bondades de sus variedades donde hay que verlo, en el invernadero.

Seminis cuenta con uno de los catálogos más amplios de pimientos California del mercado.



■ La variedad de pimiento California rojo Velero, de Seminis. /FHALMERÍA



■ El pimiento California amarillo Cocalo, de la casa de semillas Seminis. /FHALMERÍA

©Monsanto Agrícola España, S.L.U. Todos los derechos reservados 4/2016

Apúntate!

RETO VELERO

10 ANOS VELERO

Seminis
grow forward

El pimiento califonia rojo para temprano que más produce

¡Demuestra que eres el agricultor que más produce!

Certifica con tu empresa que eres el que más produce y llévate el GRAN PREMIO RETO VELERO

CENTRO IFAPA LA MOJONERA

Investigadores experimentan un sistema pasivo de calefacción en invernadero

El ensayo, en pimiento, consiste en la utilización de mangas llenas de agua caliente que devuelven calor a los cultivos durante la noche

■ Fhalmería

El Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera (IFAPA) de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, está realizando en su centro de La Mojonera un ensayo experimental en invernaderos tipo parral un sistema pasivo de calefacción, para evaluar el efecto sobre el clima y la productividad de un cultivo de pimiento tipo California.

Para el ensayo de este sistema se han instalado mangas flexibles en el invernadero, llenas de agua, que debido a la inercia térmica de las mismas, son capaces de absorber gran cantidad de energía en forma de radiación, calentando el agua en su interior, calor que es devuelto al invernadero durante la noche.

Hasta el momento, y con cultivo plenamente desarrollado, los técnicos de la Unidad de Fisiología y Tecnología de Invernaderos del IFAPA han observado incrementos en los valores de temperatura ambiente que oscilan entre 0,5 y 2,2 grados centígrados sobre las temperaturas mínimas nocturnas. El incre-



■ El ensayo se realiza en el centro que IFAPA tiene en La Mojonera. /IFAPA

mento de los valores de temperatura nocturna de estos sistemas pasivos podría ser aún mayor (de hasta 5 grados, según la literatura científica) en el caso de que se usen con cultivos trasplantados durante la época fría (ciclos tardíos de otoño o tempranos de primavera), ya que las mangas no se encontrarían som-

breadas por las propias plantas y podrían absorber aún más energía.

En el futuro, el Centro IFAPA va a seguir abordando el estudio y perfeccionamiento de esta técnica, ya que cumple con los requisitos que los agricultores de Almería suelen requerir a las innovaciones tecnológicas que in-

corporan a su sistema productivo: economía, sencillez y eficacia.

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

Una de las grandes ventajas del sistema productivo de invernadero de Almería, frente a competidores del Norte de Europa, es la escasa dependencia que

tienen los agricultores del uso de combustibles fósiles. Debido a la benignidad del clima, los cultivos pueden sobrevivir a la época invernal sin necesidad de recurrir a la calefacción. Sin embargo, las temperaturas que se producen en los invernaderos pasivos durante las noches invernales son un factor limitante de la producción, ya que se sitúan normalmente por debajo del umbral de 10-12 °C, considerado el límite térmico inferior por debajo del cual se produce una parada en el crecimiento y en el desarrollo de la planta, y se ralentiza el crecimiento y maduración de los frutos. Todo esto se traduce en pérdidas productivas y de calidad, que en la medida de lo posible, se deben intentar paliar con técnicas pasivas que no impliquen consumos de energía fósil.

Los agricultores de Almería y otras zonas del Mediterráneo ya usan en algunos cultivos varias técnicas pasivas encaminadas a mejorar las condiciones térmicas e higrométricas nocturnas durante la época fría: cubiertas plásticas con propiedades térmicas, dobles techos fijos, acolchados oscuros, entre otras. Sin embargo, existen todavía otras técnicas pasivas cuya difusión es escasa o nula, y que consisten en incrementar la capacidad de almacenamiento de energía durante el periodo diurno, energía que luego es liberada al invernadero durante el periodo nocturno. Una de estas técnicas es la de las mangas flexibles, con las que está ensayando actualmente el IFAPA en su centro de La Mojonera.

FUNDACIÓN TECNOVA Y CONSTRUCCIONES MECÁNICAS EMILIO GEA

Desarrollan un sistema automático de envasado para pimiento, pepino y Galia

■ Fhalmería

La Fundación TECNOVA ha participado en un proyecto, dirigido por la empresa Construcciones Mecánicas Emilio Gea, que ha consistido en el desarrollo de un sistema automático de envasado, mediante el diseño de un dispositivo de manipulado con visión por ordenador para hortalizas alarga-

das, en especial pepinos, pimiento y melón, que junto a un robot de envasado final, integrado en la línea, y mediante el diseño innovador de un sistema de agarre, ha sido capaz de coger los productos y envasarlos automáticamente.

TRES PRODUCTOS

Según TECNOVA, se ha optado por estos productos porque

comparten máquina calibradora en casi la totalidad de las plantas de manipulación hortícola existentes, siendo distintas las campañas de recolección, lo que se prevé que facilite su polivalencia. El proyecto cuenta con la financiación de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía, cofinanciado por los fondos FEDER.



■ Sistema automático para el envasado de pimiento. /TECNOVA

HM CLAUSE IBÉRICA

Abraham y Deseo, calidad, uniformidad y alta producción en rojo y amarillo

■ Isabel Fernández

El CLX PBRD117 F1* (Abraham), en rojo, y Deseo, en amarillo, son las novedades en pimiento California de HM Clause para la próxima campaña. El primero es una variedad para ciclo temprano y, de hecho, según comentó Javier Achón, técnico de Promoción y Desarrollo de la empresa, “está pensada para las zonas de Dalías y Berja”. El CLX PBRD117 F1* (Abraham) destaca por tener una planta adaptada a las siembras tempranas, con entrenudos medios y buena cobertura foliar, además de por su facilidad de cuaje con altas temperaturas. Cuenta con una gran facilidad para entrar en producción y con un alto rendimiento final, con frutos bien formados y de calibre medio G-G+. La ausencia de silverelinas lo convierte, además, en un

Ambos son tipos California, el primero para un ciclo temprano, para las zonas de Dalías y Berja, y el segundo para un ciclo medio, aunque con la misma plasticidad que Prometeo, la referencia en amarillo



■ Abraham destaca por su facilidad para entrar en producción. /I.F.G.



■ Deseo es una variedad muy productiva de calibre G constante. /I.F.G.

fruto con un color tanto en verde como en rojo, muy atractivo.

Deseo es un California amarillo para un ciclo medio, con trasplantes desde el 10 de julio a finales de esos meses. Esta variedad destaca por hacer buenos cuajes con calor y por seguir cuajando de forma escalona-

nada durante todo el ciclo. Deseo es, además, una variedad “muy productiva, de calibre G y con un color amarillo limón muy atractivo”. Esta nueva variedad camina por la senda de Prometeo, el líder indiscutible en amarillo y, de hecho, según Omar Kaidi, delegado técnico co-

mercial de HM Clause, cuenta con “la misma plasticidad de Prometeo”, lo que permite al agricultor trasplantar “en cualquier fecha”.

Todas las variedades de pimiento de HM Clause se caracterizan por “su gran calidad”, además de por “contar con resistencias a L4 y spot-

ted, con una raíz fuerte y por ser plantas muy leñosas, que aguantan bien la pudrición”. Asimismo, todas tienen ausencia de silverelinas.

Junto al CLX PBRD117 F1* (Abraham) y Deseo, en HM Clause siguen apostando por variedades ya consolidadas; tal es el caso del California rojo Azahar, que se ha convertido en la variedad líder en temprano gracias a su “calibre, uniformidad, color, producción y facilidad de manejo”, según recordó Achón. También en rojo, Amavisca y Asun son dos variedades para un ciclo medio. El primero destaca por “su facilidad de cuaje” y, el segundo, por “la calidad de sus pimientos, que son, prácticamente, perfectos”. En amarillo, la referencia sigue siendo Prometeo, si bien la empresa cuenta también con Egeo, ya en su segundo año comercial. Ésta es una variedad para trasplantes de finales de junio a primeros de julio y que destaca por su fruto de un calibre G constante.

HM Clause tiene en marcha hasta finales de junio su campaña de promoción de pimiento, en la que sortea un Ford Kuga 2.0 TDCI entre los agricultores.

Consigue este coche con los pimientos de CLAUSE

Por cada compra de 1.000 semillas de pimientos California CLAUSE, consigue una participación para el sorteo de este Ford Kuga 2.0 TDCI.

*Promoción válida para compras realizadas entre el 15 de mayo y 30 de junio 2016. Para el sorteo se generará un sorteo por cada compra de 1.000 semillas. Para más detalles en la página de esta página o en la web de HM CLAUSE IBÉRICA.



CLAUSE
VEGETABLE SEEDS

HM • CLAUSE

DIEGO DÍAZ  PRODUCT MANAGER DE PIMIENTO DE SYNGENTA

“Syngenta lanza Kabuki y Miyabi, dos nuevas variedades con resistencia a oídio para ciclos medios”

La primera está indicada para trasplantes del 10 al 20 de julio y, la segunda, más tardía, del 15 al 25 de julio, por lo que se complementan

■ Isabel Fernández

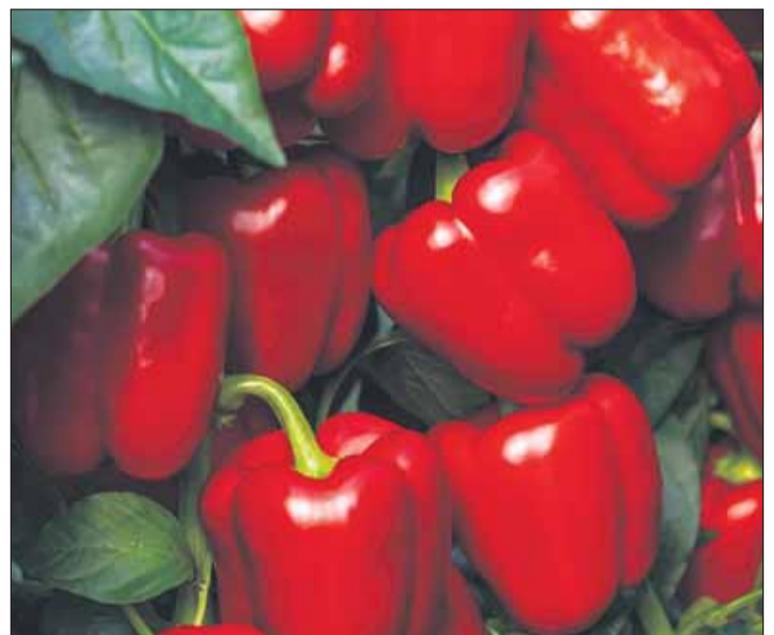
La incorporación de Kabuki y Miyabi al catálogo de pimiento de Syngenta ha supuesto, como afirma Diego Díaz, Product Manager de Pimiento de la multinacional, “un gran paso”, gracias, entre otras cosas, a la resistencia a oídio de ambas. Esta característica permite al agricultor reducir el número de tratamientos y, con ello, poder cumplir con las cada vez mayores exigencias de los mercados, además de hacer de Kabuki y Miyabi dos variedades “especialmente aptas para la agricultura ecológica”. Junto a ello, su gran uniformidad en calibres y sus elevadas producciones medias convierten a estos dos pimientos en variedades más que interesantes para el agricultor y su cooperativa.

Pregunta.- Syngenta ha incorporado esta campaña dos nuevas variedades de pimiento California rojo con resistencia a oídio, Kabuki y Miyabi. ¿Qué aportan ambas variedades, más allá de la resistencia a oídio, a lo que ya tiene Syngenta en su catálogo?

Respuesta.- Para Syngenta, suponen un gran paso en su renovación del catálogo. Se trata de dos variedades, ambas posicionadas para ciclos medios, que se complementan, puesto que Kabuki es medio-temprana y Miyabi medio-tardía. Evidentemente, el punto fuerte de ambas variedades es el gran comportamiento de su resistencia ante una alta presión de oídio, pero, además, ambas presentan una gran uniformidad en calibres y forma en cuajes con frío y con calor y muy buenas producciones medias. Junto a esto, tienen resistencia intermedia a TSWV y alta resistencia a Tm:0-3. Con todo ello, Kabuki y Miyabi no son sólo una muy interesante opción para agricultores en ecológico, también lo



■ Tanto Kabuki como Miyabi tienen, además, un gran comportamiento frente a problemas de rajado y microcracking. /FHALMERIA



son para cualquier cooperativa que busca alta uniformidad en calibre. **P.- ¿Qué ventajas tiene para el agricultor contar con variedades resistentes, como en este caso, a oídio?**

R.- El hecho de contar con una resistencia tan efectiva como la de estas variedades aporta varias ventajas al agricultor; por una parte, el menor uso de productos para el control del oídio, ya que con dos tratamientos foliares es suficiente. Pero, sobre todo, ambas variedades aportan la tranquilidad al agricultor que las cultive de que el oídio será un problema menor durante la campaña, lo cual las hace especialmente aptas para agricultura ecológica.

P.- En el caso concreto de Miyabi, ¿cómo definiría la variedad?

R.- Miyabi es de una variedad para plantaciones medias, especialmente recomendada para trasplantes del 15 al 25 de julio, tiene una planta muy abierta, que no necesita destalles, con una alta capacidad de cuaje, calibres predominantes G-GG y un gran comportamiento ante el rajado y el microcracking.

P.- ¿Y Kabuki?

R.- Kabuki también es una variedad para plantaciones medias, aunque, en su caso, está especialmente recomendada para trasplantes del 10 al 20 de julio, es decir, es más temprana que Miyabi.



También tiene una planta muy abierta, que no necesita destalles, y una muy alta capacidad de cuaje con calibre G predominante y una alta uniformidad. Además, como Miyabi, también tiene un gran comportamiento ante problemas de rajado y microcracking.

P.- Desde el punto de vista de los mercados, ¿qué cualidades tienen tanto Kabuki como Miyabi que permiten al agricultor cumplir con las exigencias de los compradores?

R.- A nivel ‘estético’, como he mencionado, la uniformidad en calibres muy aptos para flow-pack, con una bonita forma, las hace muy aptas para las cooperativas, pero, además, ante las cada vez más estrictas exigencias de la ‘food

chain’ en lo que respecta a los niveles de residuos, el hecho de añadir la resistencia a oídio supone un valor también para los compradores, lo que va a beneficiar al agricultor a la hora de la venta del producto a un buen precio.

P.- A principios de este año, Syngenta organizó una serie de jornadas de campo para mostrar ambas variedades a los agricultores. ¿Cuáles fueron sus primeras impresiones?

R.- Las impresiones fueron buenas desde el principio, pero, para ser totalmente honestos, cuando las variedades realmente marcaron la diferencia e impactaron a los agricultores y técnicos que las visitaron fue a partir de enero, cuando se empezaban a ver ataques severos

de oídio en otras variedades, mientras Kabuki y Miyabi estaban en perfecto estado ante estos.

P.- ¿Qué expectativas tienen puestas en ambos pimientos para la próxima campaña?

R.- Las expectativas son muy buenas, el interés y la demanda de las mismas por parte de agricultores y cooperativas son elevados, sobre todo por lo que respecta a agricultores y cooperativas con un alto porcentaje en cultivo ecológico, por lo que somos optimistas no sólo de cara a esta campaña, también en campañas posteriores, donde iremos introduciendo nuevas variedades con este nivel de resistencia para todos los ciclos y colores.

P.- ¿El futuro del pimiento pasa por la introducción de variedades con cada vez más resistencias?

R.- Por supuesto, ante las cada vez mayores exigencias por parte de los consumidores y supermercados a nivel de residuos, cualquier resistencia que pueda solventar problemas causados por plagas y enfermedades y que optimice el uso de productos fitosanitarios será bienvenida y aportará valor. Pero nunca debemos olvidar que vendemos pimientos y todas estas resistencias sólo aportarán valor si van acompañadas de una variedad que agrónomicamente sea altamente competitiva.

ARRANCA UNA NUEVA CAMPAÑA

Semillero Campoejido comienza a servir las primeras plantas de pimiento para las zonas más tempranas

■ Isabel Fernández

En el Semillero Campoejido ya se han puesto manos a la obra para trabajar en la próxima campaña agrícola, la 2016/2017 y, de hecho, según comentó su presidente, Cristóbal Martín, “ya hemos sembrado en torno a 2 millones de semillas” y, es más, “ya están saliendo las primeras plántulas del semillero”. Estas primeras plantas, cómo no, son las que se destinan a las zonas de Dalías, Berja y parte de Adra, las más tempranas de la provincia y que este año, según indicó Martín, podría irse incluso más temprano con la intención de tener pimiento ya en agosto.

El presidente de Campoejido afirmó que, en general, y según los datos con los que cuenta ahora mismo, todo apunta a que la próxima campaña crecerá la superficie de pimiento en la provincia y, de hecho, “podría haber entre 300 y 500 hectáreas más”. La causa no es otra que los malos resultados obtenidos en este ejercicio por productos como berenjena, calabacín o pepino y que han hecho que sean muchos los agricultores que se decanten por la única hortaliza que, posiblemente, cierre un buen año.

Hoy por hoy, y según comentó Martín, Semillero Campoejido atiende a agricultores tanto socios como no socios. Actualmente, la cooperativa cuenta con 2.700 socios, 1.700 de los cuales hace uso del semillero, por lo que, en total, Semillero Campoejido presta ser-

La cooperativa de suministros espera incrementar el número de plántulas de este cultivo para la próxima campaña, ya que, según afirma su presidente, Cristóbal Martín, todo apunta a que la superficie de esta hortaliza podría crecer de forma considerable



■ Será en julio cuando el semillero esté a pleno rendimiento. /I.F.G.



■ Campoejido ha invertido en torno a 1 millón de euros en modernizar sus instalaciones. /I.F.G.

vicio a más de 2.000 agricultores cada campaña. El motivo no es otro que “la planta de calidad que les ofrecemos”, lo que le ha valido a este semillero para “ganarnos la confianza de los agricultores”.

En los últimos tres años, aproximadamente, Semillero Campoejido ha invertido en torno a un millón de euros para la introducción de mejoras que sigan garantizando la calidad de esas plántulas. A día de hoy, cuentan con 36.000 metros cuadrados en los que ponen la última tecnología al servicio del agricultor con el fin de abastecerlo de una planta de la mayor calidad posible.

Si bien es cierto que es justo ahora cuando están empezando con la campaña, Martín comentó que será en el mes de julio cuando “estaremos a tope”. Entonces, serán unos 40 los empleados que trabajen en el semillero.

PROYECTOS

Semillero Campoejido inauguró sus instalaciones del paraje Lote Los Rodríguez, cerca de la carretera de Almerimar, hace ahora algo más de tres años y, según confirmó su presidente, “ya se nos han quedado pequeñas”. Es más, “el año pasado, ya anduvimos escasos de espacio”, por lo que “ya

estamos buscando un nuevo terreno para construir unas nuevas instalaciones”. El objetivo es abrir este nuevo semillero en la zona de Dalías-Berja y destinarlo a la producción en ecológico. “Ahora mismo hemos habilitado un pequeño espacio para el ecológico en nuestro semillero”, explicó Martín, quien añadió que, aún así, “nuestra intención es contar con unas instalaciones en exclusiva para estos cultivos”. El construir estas instalaciones entre Dalías y Berja tiene una explicación y es que allí es donde se concentra buena parte de superficie ecológica del Poniente.

Campoejido cuenta actualmente con 2.700 agricultores socios que tienen a su disposición no sólo el servicio de semillero, sino también seis almacenes de suministros y otras tantas gasolineras repartidos por buena parte del Poniente. En este sentido, desde la cooperativa trabajan, como afirmó su presidente, para “prestar el mejor servicio posible a nuestros agricultores”, un esfuerzo que está siendo reconocido, ya que, de media, “incorporamos unos 120 ó 130 agricultores cada año”. De ahí que no cesen en su empeño por seguir mejorando todos los servicios que prestan.



CAMPOEJIDO
SOCIEDAD COOPERATIVA ANDALUZA

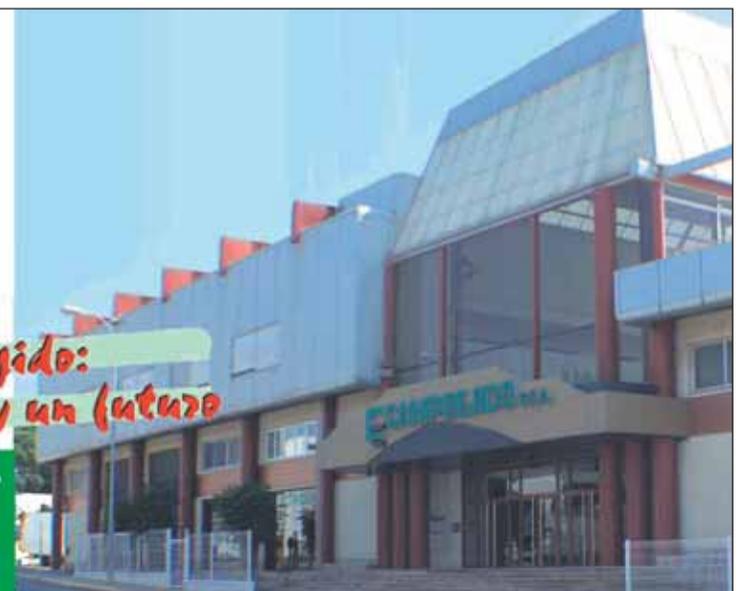
Campoejido:
una realidad y un futuro

Cuatro Vientos, 228 • 04700 EL EJIDO (Almería) • Tel. 950488210 • Fax: 950 485866

e-mail: info@campoejido.com

Sucursales en: Tierras de Almería: Almacén Tel. 950607700 • Semillero 950488215

Dalías Tel. 950494774 • Adra Tel. 950607070 • Balerna Tel. 950407742



RIJK ZWAAN

Rijk Zwaan ofrece variedades específicas de pimiento adaptadas al Campo de Níjar



■ Gracias a las resistencias a oídio y nematodos, estas variedades facilitan el cultivo ecológico. /FHALMERÍA

■ Pimientos California que también destacan por su alta tolerancia al cracking. /FHALMERÍA

La multinacional de semillas pone a disposición del agricultor nijareño un amplio catálogo que cubre los doce meses de producción

■ Elena Sánchez

Tradicionalmente, el Campo de Níjar es una zona en la que los cultivos de tomate y calabacín son los predominantes debido, sobre todo, a las condiciones climáticas que se experimentan durante todo el año, mucho frío y excesivo calor. Sin embargo, desde hace unas campañas, la tendencia está cambiando y se está registrando un mayor número de hectáreas de superficie de otras plantaciones como las de pimiento, hortícola con la que se está trabajando los doce meses del año tanto en convencional como en ecológico. Por este motivo, la multinacional de semillas Rijk Zwaan lleva varios años trabajando en su catálogo de pimiento, con el fin de ofrecer va-

riedades que también se adapten al Campo de Níjar.

NIRVIN RZ (OÍDIO)

En este sentido, para trasplantes de junio se aconseja Nirvin RZ, un California rojo que destaca, sobre todo, por su alta tolerancia al

cracking y resistencia a nematodos y a oídio, lo que permite al agricultor un cierto ahorro en tratamientos contra la ceniza. Igualmente, sus frutos de color rojo intenso, gran firmeza y calibre G hacen que sea una variedad muy demandada por el agricultor. Una de las principales

ventajas de Nirvin RZ es que es una planta muy precoz, algo que suele gustar mucho al productor, ya que no tiene que esperar para comenzar a recolectar pimiento. Igualmente, esta variedad tiene un buen cuaje tanto con bajas como con altas temperaturas, por lo que la planta no da problemas al respecto. Según comenta José Luis Ruipérez, responsable de Pimiento de Rijk Zwaan, “la planta de Nirvin RZ es muy fuerte, muy productiva y vigorosa, lo que permite que puedas aguantar el fruto en la plantación un poco más, ya que éste se encuentra protegido por la hoja”. En cuanto a las características del fruto, este pimiento California de Rijk Zwaan es muy uniforme y aporta un color rojo intenso que llama la atención en los diferentes mercados.

Por otro lado, para un ciclo temprano-medio, la multinacional de semillas ofrece a los productores de la zona de Níjar la variedad Canzion RZ, California rojo para ciclos largos resistente a oídio e

indicado para siembras de la primera quincena de julio. Según explica José Luis Ruipérez, “el fruto de Canzion RZ goza de una excelente calidad en cuajes en pleno invierno”; además, este pimiento destaca también por no tener silverelina. Entre las características de esta nueva variedad de Rijk Zwaan, cabe destacar su planta vegetativa, de entrenudo medio y desarrollo rápido, que ofrece frutos muy uniformes, de viraje rápido y excelente postcosecha. Además, no sufren de cracking y la planta tiene un final de producción muy bueno.

Estas variedades, Nirvin RZ y Canzion RZ, gracias a que tienen resistencias a oídio y nematodos hacen más viable el cultivo ecológico en Níjar, una zona en la que el porcentaje de ecológico ya ronda el 50 por ciento de la producción total.

La tercera opción en California rojo para el Campo de Níjar es Solfeo RZ, una variedad recomendada para trasplantes de finales de



■ Frutos muy uniformes, con cuatro cascos bien formados y color rojo intenso. /FHALMERÍA

RIJK ZWAAN



julio con muy buena respuesta frente al cracking, aspecto a tener en cuenta por parte de los agricultores de esta zona de producción almeriense.

Asimismo, Solfeo RZ se caracteriza por tener una planta vigorosa, de entrenudo medio y adaptada a ciclos tardíos. Una de las ventajas que tiene esta variedad es que es muy precoz, por lo que el agricultor puede contar con fruto poco después del trasplante. En lo que respecta al fruto de Solfeo RZ, éste es homogéneo, muy cuadrado, con ausencia de silverelina (plateado), así como resistente a oídio y nematodos. Además, desde la casa de semillas Rijk Zwaan resaltan su alta capacidad de cuaje, destacando la calidad de los cuajes a la salida del invierno. Sin duda, tres variedades que permiten al agricultor apostar de forma segura por un ciclo de invierno con plantaciones y frutos de calidad.

PRIMAVERA

Dentro del catálogo de primavera de Rijk Zwaan, la multinacional de semillas hace especial



■ Las variedades de primavera gozan de excelente calidad y formación de fruto en los primeros cuajes. /FHALMERÍA

mención para el Campo de Níjar a Clavesol RZ, un California rojo indicado para trasplantes de pleno invierno, con excelente calidad en cuajes de primavera.

Destaca por sus resistencias a Tm: 0-3 y TSWV, lo que facilita el cultivo, también, en ecológico, así como por su planta abierta, que desarrolla frutos en buena

disposición y cuenta con un alto vigor para el desarrollo de una producción continuada. Los frutos de Clavesol RZ destacan por que viran a rojo de manera uni-

forme, consiguiendo un calibre G-GG, con piezas muy uniformes y cuadradas durante todo el ciclo y excelente postcosecha. Además, la floración continua de la planta facilita la instalación de la fauna auxiliar.

De igual manera, la multinacional de semillas cuenta con otra variedad muy recomendada para la zona agrícola de Níjar. Se trata de Sorpasso RZ, California rojo resistente a nematodos, indicado para trasplantes de invierno y producción de primavera-verano.

Finalmente, también para primavera, pero dentro del segmento de California amarillo, destacan Symphony RZ y, como novedad, Moonwalk RZ, variedades que aseguran una excelente calidad y formación de fruto en los primeros cuajes de primavera, así como un llamativo color amarillo limón.

Sin duda, un amplio catálogo con diferentes alternativas de siembra que se adaptan a las necesidades de cada agricultor, así como a las recientes exigencias del mercado.

Las exportaciones de pimiento almeriense fuera de la UE crecieron un 27% hasta el mes de enero

Las cifras continúan siendo, en cualquier caso, poco significativas, si bien el producto de la provincia, poco a poco, va abriendo su hueco en este mercado

■ Isabel Fernández

El pimiento almeriense logró incrementar sus exportaciones fuera de la Unión Europea (UE) de forma más que considerable durante los cinco primeros meses de la actual campaña hortofrutícola, la 2015/2016, es decir, desde septiembre de 2015 a enero de 2016. De este modo, y según los datos hechos públicos por la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural sobre las exportaciones andaluzas hasta enero, las comercializadoras de la provincia enviaron fuera de la UE un total de 8.985 toneladas, un 27% más que en el mismo período del año anterior, cuando las ventas a este destino se situaron en 7.048 toneladas. Estas cifras, en cualquier caso, continúan siendo poco significativas, aunque vienen a poner de manifiesto que, poco a poco, es mayor el hueco que Almería se abre fuera de la frontera que separa a los 28 del resto de Europa.

Con respecto al valor de estas ventas, las cifras difundidas por la Administración andaluza lo sitúan en más de 14,6 millones de euros, un 40% más que hace un año. En este sentido, si en los cinco primeros meses de la campaña 2014/2015 Almería vendió el kilo de pimiento fuera de la UE a 1,48 euros el kilo de media, hasta enero pasado, ese precio por kilo se situó nada más y nada menos que en 1,63 euros. Las cifras no dejan lugar a dudas, asimismo, de que el pimiento exportado fuera de la UE se paga mejor que el que se queda en los 28; de hecho, y siempre según los datos con los que cuenta la Consejería, si el kilo de pimiento exportado fuera de la UE se vendió a 1,63 euros, el comercializado en la UE lo hizo a 1,16 euros, casi 0,50 euros más barato.

En cualquier caso, y pese a lo positivo de las cifras de las exportaciones de pimiento de Almería



■ Los países extracomunitarios pagaron el kilo de pimiento, de media, a 1,63 euros, casi 0,50 euros más caro que los países comunitarios. / I. F. G.



■ Sólo entre septiembre de 2015 y enero de 2016, el pimiento acaparó el 26% del total de las exportaciones de Almería. / I. F. G.

fuera de la UE, lo cierto es que los 28 continúan siendo, y también lo fueron en los cinco primeros meses de la campaña, los grandes consumidores de pimiento almeriense. En este sentido, las comercializadoras de la provincia exportaron más de 278 millones de kilos de este producto a los países comunitarios en el citado período, un 10% más que un año antes, cuando esa cifra se situó en algo

más de 252 millones de kilos. El valor de estas ventas al exterior también creció y lo hizo, incluso, más que su volumen; de este modo, las empresas de la provincia facturaron más de 321 millones de euros por ese género, un 23% más que un año antes. De media, cabe recordar que el kilo de pimiento comercializado en la UE se vendió a 1,16 euros, 0,12 euros más que en el mismo perí-

odo del año anterior, según las cifras de la Administración andaluza.

POR MESES

Por meses, y como cabría esperar, noviembre y diciembre de 2015 y enero de 2016 superaron a los mismos meses del año anterior. Tanto es así que, tal y como apuntaron en el análisis realizado por la Consejería de Agricultura, Pes-

ca y Desarrollo Rural, “la tendencia mensual de las exportaciones presenta un crecimiento acusado hasta el mes de diciembre y una caída en el mes de enero”. Este aumento fue más considerable aún en las exportaciones realizadas fuera de la UE y, de hecho, sólo entre diciembre de 2014 y diciembre de 2015, la diferencia puede ser de más de un millón de kilos. En cualquier caso, si el desplome en enero de las ventas al exterior de pimiento fue brusco en el caso de las exportaciones a los 28, lo fue aún mucho más en el caso del género destinado fuera de las fronteras comunitarias, llegando, incluso, a quedar por debajo de las cifras de enero de 2015.

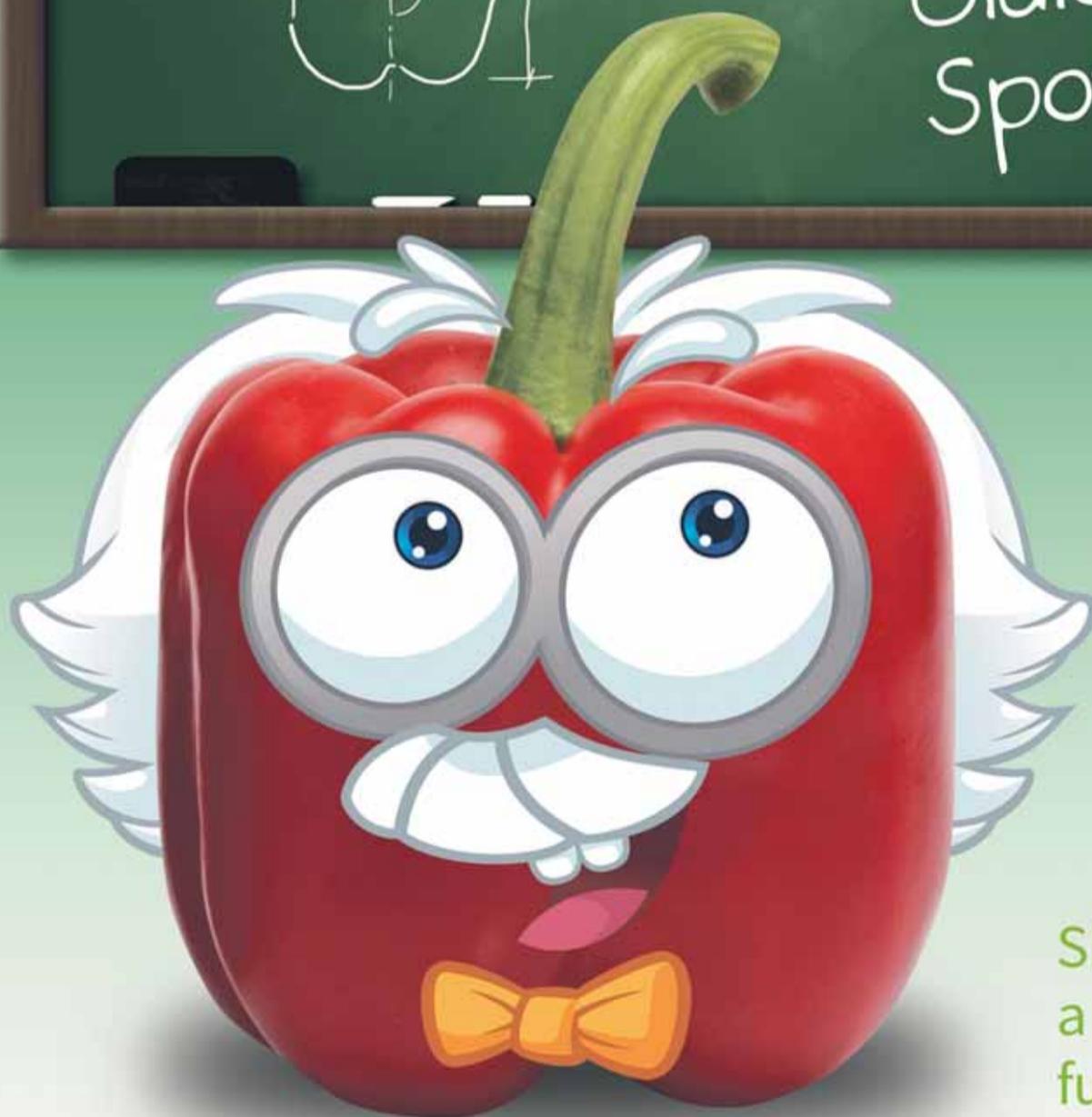
Por último, y según los datos hechos públicos por la Administración andaluza, en los cinco primeros meses de esta campaña, el pimiento se convirtió en la segunda hortaliza con mayor volumen de exportación, una vez más, por detrás del tomate, representando el 26% del total de las ventas al exterior de las seis principales hortalizas almerienses. Con todo ello, no es de extrañar que, hoy por hoy, y a falta de datos definitivos, el pimiento sea el único producto que podría ‘salvar’ la campaña.

Nos superamos año tras año...

e= **Nirvin RZ**

Lo máximo en resistencias

Nemátodos,
Oídio,
Spotted...



Sharing
a healthy
future



AGROLIS

Creecemos con la agricultura



Especial Rijk Zwaan



Calidad y calibre durante todo el ciclo con resistencia a oídio

Magallanes RZ

NEW

(74-336 RZ)

Calibre constante

RIJK ZWAAN

Raymos RZ, una variedad tanto para ramo como para suelto que garantiza buenos cuajes con calor

A todo ello, esta nueva variedad de Rijk Zwaan aporta una alta resistencia a *Leveillula taurica* (Lt), además de una resistencia intermedia al virus de la cuchara, lo que la convierte en un tomate muy apreciado por los productores de ecológico de Níjar

■ Isabel Fernández

Raymos RZ es una de las últimas incorporaciones de la multinacional de semillas Rijk Zwaan a su catálogo de variedades. Sin perder el objetivo de satisfacer a todos los eslabones de la cadena, desde el agricultor al consumidor final, Raymos RZ es una variedad que, tanto en ramo como en suelto, ofrece una gran calidad de fruto y, lo que es más importante aún, la mantiene durante todo el ciclo de cultivo. En este sentido, Manuel Hernández, especialista de cultivo de tomate de Rijk Zwaan, afirma que Raymos RZ destaca por “hacer buenos cuajes con calor” y, además, por que sus frutos “no rajan”. Junto a todo ello, esta nueva variedad de Rijk Zwaan cuenta con un fruto “de muy buen color, con mucha firmeza y buen calibre”.

Asimismo, desde la multinacional destacan que Raymos RZ pertenece a una nueva generación de tomates con mayores resistencias y, en su caso, cuenta con alta resistencia a *Leveillula taurica* (Lt), un tipo de oídio, y con resistencia



■ Raymos RZ destaca, además, por su ausencia de rajado y la gran calidad de su piel. /FHALMERIA

intermedia al virus de la cuchara (TLYCV).

Todas estas cualidades ya han podido ser comprobadas en campo por muchos agricultores, tanto en cultivo convencional como en ecológico y, en todos los casos, según afirman los propios productores, los resultados no han podido ser mejores. Y es que, sólo en el caso de los agricultores de ecológico, valoran mucho las resistencias con las que cuenta esta nueva variedad de Rijk Zwaan, ya que, en su caso, son muy pocos los tratamientos autorizados para sus cultivos. Contar con variedades con resistencias les permite sacar adelante plantaciones de gran calidad y con garantías.

Por otro lado, Raymos RZ, y según confirman también los productores, es una variedad que permite hacer tanto un ciclo largo como corto de cultivo y, en ambos casos, con muy buenos resultados. Esta variedad, afirman los productores que ya la han plantado, llega al final de su ciclo de cultivo con frutos de gran calidad, lo que les permite obtener una mayor rentabilidad cuando otras variedades comienzan a decaer.

JOSÉ MANUEL GARCÍA, PJE. EL CAUTIVO - ATOCHARES

“Raymos RZ no ha rajado ni un solo tomate y, por ello, estoy pensando trasplantar a principios de agosto”

José Manuel García ha apostado esta campaña por Raymos RZ para un ciclo corto de tomate y, una vez finalizado el cultivo, no duda en afirmar que “este tomate ha dado la talla”. En este sentido, y teniendo en cuenta, precisamente, su apuesta por un ciclo corto, García comenta que “Raymos RZ fue una variedad precoz a la hora de entrar en producción en comparación con otras”. Tanto es así que, al final del ciclo, “he recolectado 10 kilos por metro”, pero no sólo eso. “Cuando arranqué para poner la sandía, tuve que tirar un kilo y pico más de tomates”.

Este agricultor del Campo de Níjar trasplantó su cultivo el pasado 15 de agosto; sin embargo, una vez visto el buen comportamiento de Raymos RZ, que “no se raja con calor”, está pensando que, para la próxima campaña, “voy a adelantar el cultivo y me pienso ir al 5 ó 6 de agosto”. Y es que “aquí no se ha rajado ni un solo tomate, mientras que otras variedades sí se han rajado”. Por último, valora la calidad de Raymos RZ, que “tiene un fruto con calibre, dureza, que no se mancha, con buen color” y, por si esto fuese poco, “es una variedad homogénea”.



■ José Manuel García ha hecho un ciclo corto de tomate. /FHALMERIA

SERGIO GARCÍA, PJE. EL ROLÓN - CAMPOHERMOSO

“Raymos RZ es un tomate que cuaja bien tanto con calor como con frío”

Sergio García es uno de los muchos agricultores que, en esta campaña, ha probado Raymos RZ en su finca en el Campo de Níjar. En su caso, ha hecho un ciclo largo y, con lo visto hasta ahora, está más que convencido de que “voy a llegar al final del ciclo con todos los frutos comerciales”. Destaca este agricultor que esta nueva variedad de Rijk Zwaan “tiene una M gorda que mantiene durante todo el ciclo” y, además, “también

mantiene la calidad y esto, a la hora de la venta, es bueno”. Y es que Raymos RZ “tiene buen color, mejor que otras variedades, algo más de calibre, es muy consistente y no se raja”. Recuerda García que, desde el inicio de su ciclo de cultivo, “no he tenido problemas de cuaje” y, pese que ésta no ha sido una campaña climatológicamente difícil, “creo que Raymos RZ es un tomate que cuaja bien tanto con calor como con frío”.

JOAQUÍN MARTÍNEZ, PRODUCTOR DE ECOLÓGICO EN EL 21

“Raymos RZ tiene resistencia a oídio y eso es muy importante para hacer un cultivo ecológico”

■ Isabel Fernández

Joaquín Martínez es un productor de ecológico que tiene su finca en el paraje El Mazorque, en la zona de El 21. Según comenta, ésta ha sido la primera campaña en la que ha cultivado Raymos RZ y, hoy por hoy, afirma que, en general, “el cultivo se está desarrollando muy bien”. En su caso, si algo valora de esta variedad de tomate de Rijk Zwaan este agricultor es que “tiene bastante resistencia a oídio”, pero no sólo eso. Gracias a la resistencia también al virus de la cuchara de Raymos RZ, “tampoco he tenido problemas”. Y es que, tal y como apunta, en ecológico, “tenemos muy pocas armas para combatir plagas y enfermedades, luego necesitamos variedades que sean resistentes”.

Junto a todo ello, este agricultor valora, además, la calidad del fruto de Raymos RZ, que “tiene un buen color, bastante dureza, mucho aguante y un sépalo que hace que el ramo resalte, que tenga mucha vista”. Además de todo ello, afirma que el ramo de esta nueva variedad de Rijk Zwaan “tiene una raspa muy bonita, recta”, lo que

Ésta es la primera campaña en la que este agricultor cultiva la nueva variedad de Rijk Zwaan y, además de sus resistencias, destaca su gran calidad de fruto y la buena ventilación de la planta, que también le evita problemas derivados de la humedad



■ Este agricultor destaca, además, la alta productividad de esta variedad. /I.F.G.



le ha valido para que en su comercializadora, en Biosabor, “estén muy contentos con el género que tengo”.

Joaquín Martínez pretende hacer un ciclo muy largo de tomate para

la zona en la que tiene su finca. Si todo va bien, su intención es mantener la plantación durante diez meses, hasta principios del próximo mes de julio. En este sentido, afirma que Raymos RZ tiene “una

planta bastante vigorosa, de entrenudos largos, que hacen que la planta ventile muy bien”, algo que, además, le evita problemas derivados de la acumulación de humedad.

Por último, este agricultor no duda de que Raymos RZ es una variedad más que adecuada para “ponerla temprano”, ya que “tiene buenos cuajes con calor y, además, no raja”.

FRANCISCO JESÚS MORILLAS, LA TORRENDANA - CAMPOHERMOSO

“Raymos RZ tiene el calibre que busca mi comercializadora, además de un fruto con un color rojo intenso muy bonito”

Francisco Jesús Morillas ha tenido esta campaña una pequeña prueba de Raymos RZ en su finca de Campohermoso y, con lo visto hasta la fecha, afirma que, con esta variedad de Rijk Zwaan, “todo son ventajas”. En primer lugar, comenta que “se ha adaptado muy bien a mi zona de cultivo” y eso que, en su caso, lo trasplantó algo tardío, en concreto, el 2 de septiembre. Sin embargo, “ha respondido bien en todos los aspectos”.

Desde el principio, reconoce que Raymos RZ “cuaja muy bien”, una ventaja

que achaca al hecho de que “Raymos RZ tiene una planta fuerte, vigorosa, pero no en exceso”. Junto a esto, “hace un ramo muy bueno, con frutos de un color rojo intenso” y que, además, cuentan con “bastante consistencia”. Por si todo esto fuese poco, este agricultor destaca el buen calibre de Raymos RZ, “el que buscan en mi comercializadora”.

Por último, no deja pasar la oportunidad de alabar su alta productividad, ya que, en su caso, hasta principios del mes de abril, “he recolectado 14 ramos por mata”.



■ Fco. Jesús Morillas valora, además, la resistencia a ceniza. /FHALMERÍA



■ Sergio García prevé hacer un ciclo largo de tomate. /FHALMERÍA

FRANCISCO GARCÍA, NÍJAR

“Con otras variedades tienes pérdidas por descuelgue de frutos, pero eso no pasa con Raymos RZ”

Este agricultor lleva ya tres campañas cultivando esta variedad y reconoce que, a medida que pasa el tiempo, “valoro muchas cosas”

■ Isabel Fernández

Francisco García es ya casi un veterano en el cultivo de Raymos RZ, una variedad que, según recuerda, lleva cultivando tres años, primero como número, luego con una prueba algo más extensa y, finalmente, en esta campaña, con 20.000 metros. En todo este tiempo, ha tenido oportunidad de observar con detenimiento el desarrollo de esta nueva variedad de Rijk Zwaan y, precisamente por ello, afirma que “valoro muchas cosas”. Entre ellas, y por citar sólo algunos ejemplos, se refiere al rajado, “un tema fundamental, y Raymos RZ no raja”, además de “a la caída de frutos, porque con otras variedades tiene muchas pérdidas por el descuelgue de frutos”, algo que, con esta variedad, tampoco le ocurre.

En su caso, trasplantó el pasado 20 de agosto y mantuvo el cultivo



■ Francisco García llama la atención, entre otras muchas cosas, sobre la homogeneidad del calibre de Raymos RZ durante todo el ciclo. /FHALMERÍA

hasta el 5 de marzo. García comenta que, a diferencia de otros ramos, “Raymos RZ tiene algo más de precocidad”, lo que le permitió poder iniciar un poco antes la recolección. En total, señala que “he recolectado unos 10 kilos por

metro, una cifra bastante aceptable para un ciclo corto en el Campo de Níjar”, y detalla que, de media, los ramilletes de Raymos RZ pesan entre 800 y 900 gramos.

Junto a la precocidad y a la productividad de Raymos RZ,

García llama la atención sobre la calidad del ramo y del fruto. Del primero dice que, con respecto al tema del raquis, “el ramillete no se descuelga”, mientras que su fruto es “de un color rojo muy, muy inten-

so, además de que no raja con calor.” Por último, este agricultor valora las resistencias de Raymos RZ. Y es que, en su caso, “siempre apuesto por variedades resistentes para evitar problemas”.

FRANCISCO LINARES, EL EJIDO

“Raymos RZ da bastantes más ramos que otras variedades que hay hoy día en el mercado”

EXCELENTE. Más allá de La Cañada o el Campo de Níjar, Raymos RZ se está mostrando como una variedad de tomate rama que se adapta, prácticamente, a cualquier zona de cultivo y, si no, que se lo digan a Francisco Linares. Este agricultor de El Ejido ha cultivado en esta campaña unos 12.000 metros de esta variedad y, tras observar su comportamiento, no duda de que “el año que viene voy a seguir apostando por él”.

En su caso, Linares destaca de esta variedad de Rijk Zwaan la vigorosidad de su planta, algo que le ha permitido obtener una buena producción. “Raymos RZ da bastantes más ramos que otras variedades del mercado” y, además, estos ramos son

bastante más largos. “Estoy cogiendo unos 14 frutos por ramo, algo que no es fácil de ver en tomates de este tipo”.

Junto a su productividad, este agricultor de El Ejido llama la atención sobre las resistencias de Raymos RZ, que le han permitido no tener “ningún problema con el virus de la cuchara, además de que no he tenido que tratar contra el oídio”. Todo ello, al final, “ha beneficiado mi economía, ya que he podido ahorrar costes”.

Por último, destaca la calidad de los frutos de Raymos RZ, que “tienen buen color y un excelente calibre”, que lo hacen “muy comercial”. Asimismo, “tiene un excelente cuaje tanto con frío como con calor”.



RIJK ZWAAN

Magallanes RZ, un tomate suelto de gran precocidad y un calibre homogéneo

Éste es un tomate para pleno invierno y para hacer ciclos largos que destaca, además de por tener un fruto firme, por su buena conservación

■ Isabel Fernández

Magallanes RZ es la novedad de Rijk Zwaan en tomate suelto, de modo que la multinacional de semillas sigue incorporando variedades en todas las tipologías y adaptadas, cómo no, a todos los ciclos de cultivo. En el caso concreto de este nuevo tomate suelto, Magallanes RZ es una variedad que destaca, fundamentalmente, por su precocidad y por ofrecer un calibre homogéneo durante todo el ciclo. En este sentido, Manuel Hernández, especialista de cultivo de tomate de Rijk Zwaan, comenta que esta nueva variedad “ofrece un tomate de calidad, que man-



■ El fruto de Magallanes RZ tiene muy buena firmeza, conservación y color. /FHALMERÍA

tiene un calibre G durante todo el ciclo de cultivo”, incluso en los meses más crudos del invierno. Y es que, si por algo destaca este tomate es por ser, precisamente, “un tomate para pleno invierno y para hacer ciclos largos”. De ahí que cuente con una planta lo suficientemente vigorosa para poder responder bien cuando baja el mercurio.

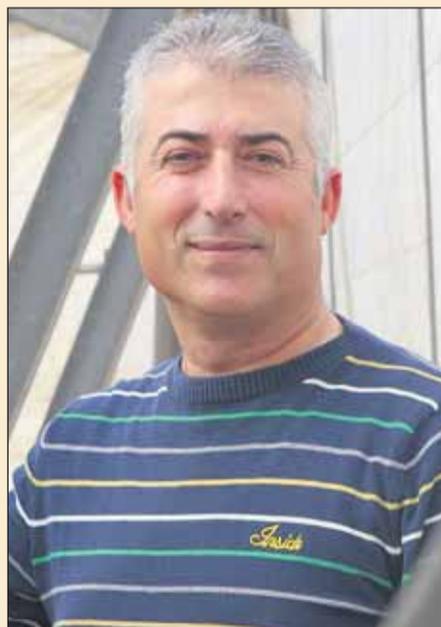
Magallanes RZ es, además, una variedad muy productiva y que ofrece frutos de gran calidad. Tanto es así que estos tienen, además del mencionado calibre uniforme, muy buena firmeza, conservación y color.

Por otro lado, esta variedad de tomate suelto de Rijk Zwaan ha demostrado “no ser muy sensible a enfermedades en invierno”, comenta el especialista de cultivo de tomate de la multinacional de semillas. En este sentido, explica Hernández que son muchos los agricultores que ya la han probado y, lo que es más importante aún, han podido confirmar su buen comportamiento frente a enfermedades como botrytis o mildiu, por citar sólo algunos ejemplos. Junto a ello, Magallanes RZ cuenta con resistencia intermedia al virus de la cuchara (TYLCV).

JUAN QUINTANA, CAMPOHERMOSO

“Me quedo con Magallanes RZ por su buen comportamiento frente a mildiu y botrytis y su buena coloración”

EN CICLO CORTO. Juan Quintana ha cultivado por primera vez en esta campaña Magallanes RZ y, desde el inicio del cultivo, encontró en esta variedad cualidades que no había visto en ninguna otra. En primer lugar, destaca la precocidad de este tomate suelto y, de hecho, afirma que, en relación a otras variedades trasplantadas el mismo día y en la misma finca, “ha tenido un adelanto de diez días”. Esto le permitió a este agricultor ‘estirar’ un poco más el ciclo y conseguir “un mayor rendimiento que con otras variedades”. Junto a esto, Juan Quintana destaca el buen cuaje de Magallanes RZ, “su buen calibre y color”, además de que es “una variedad bastante homogénea”. Pero, preguntado por lo que más le ha gustado de este tomate, este agricultor de Campohermoso lo tiene claro: “Prefiero Magallanes RZ porque se ha comportado muy bien ante botrytis y mildiu y, además, su maduración y coloración han sido muy buenas”.



JAVIER CASTILLO, EL ALQUIÁN

“Al final del ciclo, cuando se busca un poco más de calibre, Magallanes RZ lo tiene, mientras otras variedades no”

Y EN CICLO LARGO. Javier Castillo ha cultivado esta campaña unos 9.000 metros de Magallanes RZ en su finca de El Alquián. En su caso, trasplantó el pasado 22 de agosto y su objetivo es mantener el cultivo hasta mediados de junio. Y es que, tras tener un ensayo la campaña pasada, ha podido comprobar que, “cuando llegan los meses de abril o mayo, que se quiere un poco más calibre, este tomate lo tiene, pero otros no”; de ahí que confie en mantener una mayor rentabilidad en esa recta final del ejercicio. Junto a esto que “me ofrece Magallanes RZ” pero que “no veo en otros tomates”, Castillo también valora el calibre G alta de su fruto, “que lo mantiene hasta el final del ciclo”, además de que “tolera mucho la botrytis”. Por si todo esto fuese poco, este agricultor llama la atención sobre la calidad del fruto de Magallanes RZ, “que es un tomate duro, su piel tiene muy buen brillo y vira muy parejo”, además de sobre su tolerancia al virus de la cuchara, que “te evita problemas”.



RIJK ZWAAN

Ramywin RZ, el ramo para invierno con una gran calidad de piel, conservación y uniformidad

La variedad cuenta con resistencia a oídio y a virus de la cuchara, además de ofrecer frutos achatados y con un color rojo intenso

■ Isabel Fernández

Ramywin RZ es, junto con Raymos RZ, la novedad en tomate ramo de Rijk Zwaan para la próxima campaña, si bien ya han sido muchos los productores que han tenido la oportunidad de probarlo en campo y, cómo no, valorar sus resultados. Sobre este tomate ramo comenta Manuel Hernández, especialista de este cultivo de la multinacional de semillas, que “es un tomate ramo para invierno” y, de hecho, tiene “una planta adaptada a estas fechas”.

Ramywin RZ es una variedad recomendada para trasplantes de finales de agosto y septiembre y que ha demostrado un buen comportamiento tanto en cultivos en la zona de Poniente como



■ Ramywin RZ tiene una planta perfectamente adaptada al frío. /FHALMERÍA

del Campo de Níjar, la comarca más tomatera de la provincia. En este sentido, apunta Hernández que es una variedad que destaca “por su buen cuaje” pero, sobre todo, “por ofrecer frutos de mucha calidad y un calibre homogéneo M-G durante todo el ciclo de cultivo”. A esta homogeneidad en calidad y calibre, el especialista de tomate de Rijk Zwaan añade su calidad de piel,

su color rojo intenso y su buena conservación.

Al igual que Raymos RZ, Ramywin RZ también cuenta con una alta resistencia a *Leveillula taurica* (Lt), un tipo de oídio, y resistencia intermedia al virus de la cuchara (TYLCV). De este modo, con Raymos RZ y con Ramywin RZ, Rijk Zwaan aporta un “valor añadido” a su catálogo de variedades, incorporan-



■ Esta variedad mantiene un calibre homogéneo M-G todo el ciclo. /FHALMERÍA

do referencias que “cuentan con muy buena calidad, sabor y color y que, además, tienen resisten-

cias”. Estas últimas, grandes garantías para los agricultores de tomate.

JUAN CARLOS GARCÍA, LA CAÑADA

“Ramywin RZ es una variedad muy uniforme y eso hace que se venda siempre a los primeros cortes”

RESISTENCIAS. Juan Carlos García lleva ya tres años cultivando esta variedad de Rijk Zwaan y, hoy por hoy, afirma que “la voy a seguir cultivando porque no hay ningún tomate que sea mejor que éste”. Entre las muchas cualidades de Ramywin RZ, García destaca que “mejora la calidad de fruto en relación a otras variedades”, ya que “cuenta con buen color y firmeza”, pero no sólo eso. “Ramywin RZ llega al final del cultivo con mucha calidad de fruto”, de ahí que afirme que, “a la hora de la venta, se vende a los primeros cortes”. Junto a esa calidad, García destaca las resistencias con las que cuenta la variedad, que le han permitido, en su caso, “no tener problemas” con el virus de la cuchara a pesar de la alta incidencia de plagas de este año.



JUAN SÁNCHEZ, STA. M^ª DEL ÁGUILA - ELEJIDO

“La uniformidad del fruto de Ramywin RZ, sus ramos y su color rojo intenso están gustando mucho en Mercabarna”

MERCADOS. Para Juan Sánchez, agricultor del núcleo ejidense de Santa María del Águila, ésta ha sido la segunda campaña en la que ha cultivado Ramywin RZ y lo cierto es que “cada vez me gusta más”. En su caso, lo que más valora de esta variedad es “su fruto, que es muy uniforme, al igual que los ramos, además de su color rojo intenso, que están gustando mucho en Mercabarna, que es donde yo comercializo”. A todo ello, añade que esta variedad “se ha adaptado muy bien a mi invernadero” y, por si fuese poco, “cuaja muy bien tanto en épocas de calor como en pleno invierno”. Por último, este agricultor llama la atención sobre la alta productividad de Ramywin RZ y comenta que “alcanzaré los 13 ó 14 kilos por metro”.



ANTONIO CONTRERAS, LA CAÑADA

“Ramywin RZ no se viene abajo, es más, con frío, la planta tiene buen porte y el fruto más calidad”

■ Isabel Fernández

Antonio Contreras lleva ya dos años cultivando Ramywin RZ y ha tenido la oportunidad de ver el comportamiento de esta variedad de Rijk Zwaan tanto con frío como con temperaturas algo más altas, debido a lo atípico de este invierno. Comparando ambas campañas, Contreras afirma sin lugar a dudas que “está más que demostrado que Ramywin RZ es una variedad preparada par el frío”. Y es que, “si este año ha ido bien, el pasado, con frío, se comportó mejor”. En esta línea, comenta que, con bajas temperaturas, “Ramywin RZ no se viene abajo, es más, con el frío, la planta tiene buen porte, mientras que el fruto tiene más calidad, mayor consistencia y un mejor color”.

Después de dos campañas cultivando esta variedad de Rijk Zwaan, este agricultor de La Cañada no tiene la menor duda de que Ramywin RZ es un tomate para el pleno invierno y, de hecho, con bajas temperaturas, también mejoran “su consistencia y el color”



■ Ramywin RZ es un tomate que, además, no se blanda. /I.F.G.

En lo que respecta a esta campaña, Antonio Contreras también está más que satisfecho con los

resultados obtenidos. En su caso, trasplantó el 20 de agosto y, desde el principio, “Ramywin RZ ha he-

cho muy buenos cuajes”; es más, ni siquiera lo atípico del clima de este año ha perjudicado la evolu-

ción del cultivo que, al final, “se ha comportado bien”.

De entre las muchas bondades de este tomate ramo de Rijk Zwaan, este agricultor destaca, por otro lado, que Ramywin RZ “tiene un ramo de muy buena calidad”, mientras que “el fruto, por su parte, tiene buena consistencia, dureza y no tiene problemas de blandeo”. El calibre, asimismo, es “muy comercial durante todo el ciclo de cultivo”.

Por último, Antonio Contreras se refiere a las resistencias a oídio y al virus de la cuchara de esta nueva variedad de Rijk Zwaan y afirma que, gracias a ellas, “no he tenido ningún problema”. De ahí que esté convencido de que seguirá cultivando Ramywin RZ.



Sharing a healthy future

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

RIJK ZWAAN

Especialidades con resistencias sin renunciar al color y el sabor

Con estas premisas trabajan ya en la multinacional de semillas. El objetivo es poner al alcance del agricultor variedades con garantías en todos los tipos

■ Isabel Fernández

Rijk Zwaan continúa trabajando, por otro lado, en el desarrollo y mejora de nuevas variedades de especialidades que, al igual que en el resto de tipologías, aúnen un buen color y sabor con una planta lo suficientemente rústica y con resistencias. El primer resultado de este trabajo de investigación ha sido Nancy RZ, un cherry redondo que, según explica Manuel Hernández, especialista de cultivo de tomate de Rijk Zwaan, “manteniendo producción y resistencias, tiene buen sabor”.

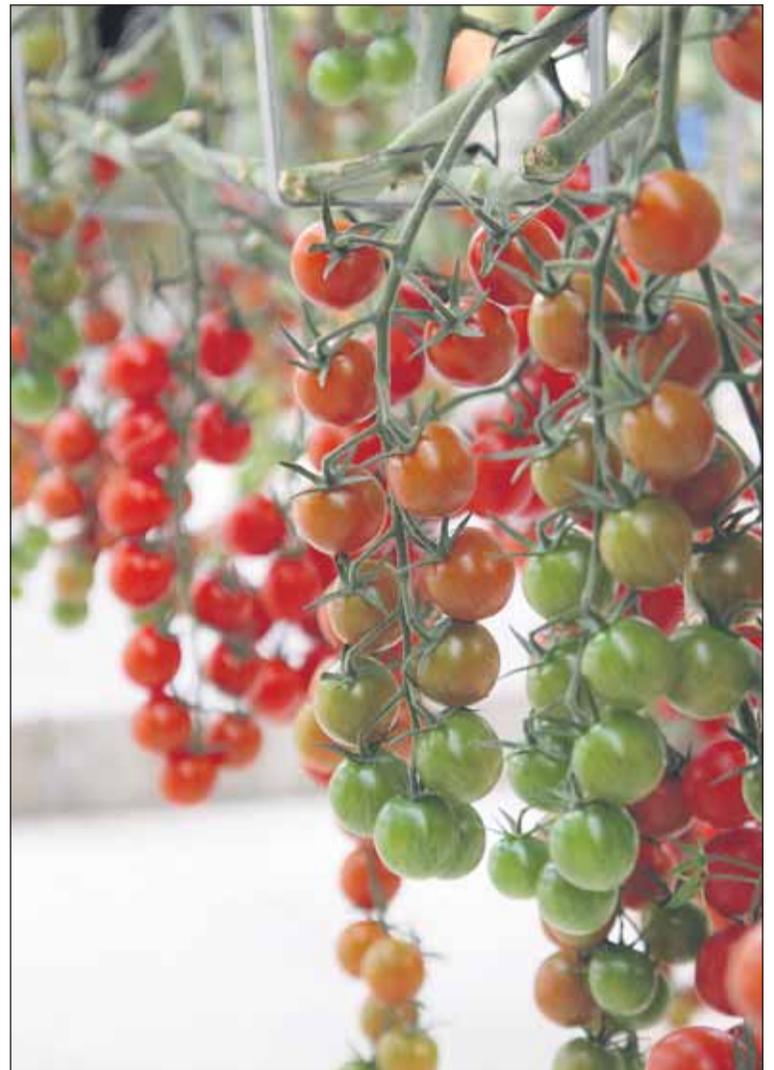
Nancy RZ es una variedad de cherry suelto que tiene una planta vigorosa y abierta. Sus frutos cuentan con una larga vida comercial y, además, tienen un calibre homogéneo durante todo el ciclo. Pero si por algo destaca Nancy RZ es por tener un muy buen nivel de azúcar, con entre 7,5 y 8,5 grados Brix. Por último, y según afirman desde la multinacional, este cherry suelto es un tomate sin tendencia al rajado.

Más allá de Nancy RZ, otras de las últimas incorporaciones de Rijk Zwaan a su catálogo de especialidades sin perder de vista esa combinación de sabor, color y resistencias es Pirandello RZ, un cherry ramo que destaca por ser una variedad productiva, compacta y precoz. Con respecto a sus ramos, éstos son largos, con frutos lisos y redondos que, además, cuentan con muy buen color

y sabor. Junto a todo ello, esta variedad de cherry ramo de Rijk Zwaan cuenta con resistencia intermedia al virus de la cuchara (TYLCV).

Por último, desde la multinacional de semillas quieren aprovechar la oportunidad para dar a conocer el 74-123 RZ, un nuevo tomate cherry suelto que ofrece una buena producción para ciclos largos.

El desarrollo y lanzamiento al mercado de todas estas variedades ponen de manifiesto el duro trabajo que realizan desde Rijk Zwaan para ofrecer a los agricultores de la provincia alternativas de cultivo que respondan a sus necesidades y que, a su vez, tenga cabida en los distintos mercados de destino. Y es que el objetivo sigue siendo satisfacer las demandas de todos los eslabones de la cadena.



■ Pirandello RZ y el 74-123 RZ son dos cherry, uno en ramo y otro suelto. /FHALMERÍA

EL COMPLEMENTO IDEAL

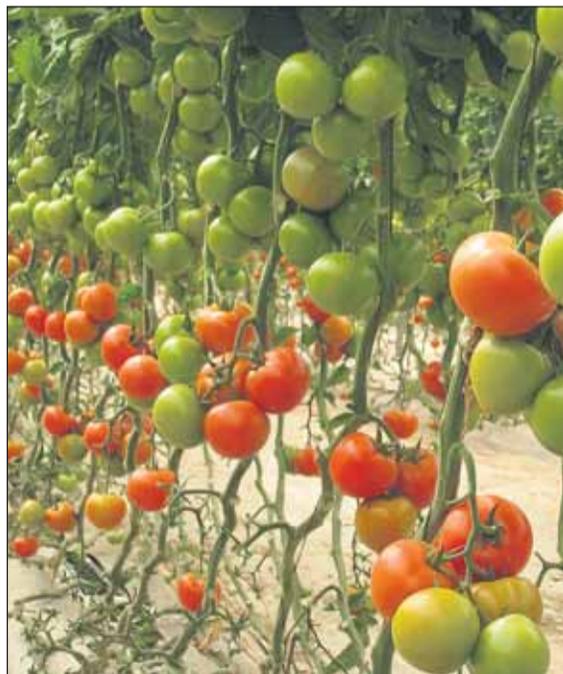
Kaiser RZ y Emperador RZ, portainjertos adaptados a las necesidades de cualquier variedad de tomate

El primero aporta equilibrio a la planta y es más regular en todo el ciclo, mientras que Emperador RZ otorga mayor fuerza al cultivo

■ I. F. G.

Kaiser RZ y Emperador RZ no son, ni mucho menos, novedades de la multinacional de semillas, sin embargo, desde Rijk Zwaan quieren volver a incidir en las bondades de ambos portainjertos y en todas las ventajas que aportan a las distintas variedades de tomate para las que están recomendados.

En el caso de Kaiser RZ, se caracteriza por su productividad y por aportar equilibrio a la planta, ya que es un ‘porta’ muy regular durante todo el ciclo. Precisamente por ello, Kaiser RZ combina muy bien con variedades muy vi-



■ Kaiser RZ está indicado para variedades vigorosas. /FHALMERÍA



■ Emperador RZ combina con muchas variedades. /FHALMERÍA

gorosas y está especialmente indicado para hacer ciclos muy largos, ya que aporta a la variedad la fuerza suficiente para ‘arañar’

un par de semanas más al final del ciclo, lo que se traduce en una mayor producción en comparación con otros portainjertos. Asimismo,

Kaiser RZ aporta alta resistencia a ToMV:0-2/ Fol:0-,1/ For/ PI/ Va:0/ Vd:0, así como resistencia intermedia a Ma/Mi/Mj.

Por último, Emperador RZ, uno de los portainjertos más consolidados del mercado, destaca por ser un poco más vegetativo que Kaiser RZ, pero siempre manteniendo una planta equilibrada. Emperador RZ combina con muchas variedades, pero sobre todo con aquéllas que necesitan un aporte de vigor extra. Asimismo, contribuye a obtener calibres mayores y, lo que es más importante aún, a mantenerlos durante todo el ciclo. Emperador RZ es un portainjerto que aporta a la variedad la fuerza necesaria para aumentar su producción en los meses más fríos, pero no sólo eso. Contribuye a mantener una planta sana en las condiciones más extremas.

Por último, Emperador RZ cuenta con un buen nivel de resistencia a nematodos, así como también tiene alta resistencia a ToMV:0-2/Fol:0,1/For/PI/Va:0/Vd:0.

Especial Expolevante 2016

**EXPO
LEVANTE
NÍJAR
2016**



FERIA
DE AGRICULTURA
CINEGÉTICA
Y NATURALEZA

DEL 27 AL 29 DE ABRIL
DE 11:00 - 21:00 H.
CENTRO DE EXPOSICIONES Y CONGRESOS
CAMPOHERMOSO - NÍJAR - ALMERÍA



27 DE ABRIL
1 DE MAYO

www.nijar.es

JUNTOS
podemos



Agrobío®
soluciones biológicas



www.agrobio.es

DÉCIMOTERCERA EDICIÓN

Expolevante congrega a más de un centenar de empresas de los distintos sectores de la agricultura

La feria, que abre sus puertas hasta el día 29 de abril, se ha consolidado como todo un referente en la Comarca de Níjar, e incluso, en otras zonas

■ Isabel Fernández

La décimo tercera edición de Expolevante está llamada a ser un nuevo éxito. Tanto es así que, ya el pasado mes de febrero, durante la presentación oficial del evento, la alcaldesa de Níjar, Esperanza Pérez, confirmó que, para entonces, ya se había colgado el cartel de 'no hay billetes'. La expectación generada por la cita níjareña era tal que, incluso, "tenemos veinte empresas en lista de espera", afirmaba Pérez. Y no es para menos. Expolevante ha logrado consolidarse como un gran punto de encuentro para toda la agricultura de la provincia, ya no sólo de la Comarca de Níjar, y, de hecho, en esta nueva edición, son más de un centenar las empresas que ocuparán, en total, unos 200 stands en un espacio expositor, el Palacio de Exposiciones y Congresos de Campohermoso, que ha destinado unos 2.000 metros cuadrados a la exposición.

Según los datos facilitados por el Consistorio de Níjar, la cita cuenta con la participación de 14 comercializadoras de frutas y hortalizas, cuatro empresas de control biológico de plagas, siete semilleros, una bodega, 17 empresas de suministros, ocho de construcción de invernaderos y, cómo no, 17 empresas de semillas, entre otras compañías. Y es que nadie quiere perderse una nueva edición de un evento que, como ya viene siendo habitual, coincide con la recta final de la campaña agrícola y, con ella, el inicio de un período más que importante de toda de decisiones para muchos agricultores. De ahí que todo el mundo quiera estar para mostrar sus novedades en semillas, en polinización o en cualquier otro servicio de los muchos que necesita la agricultura de Almería.

Esta Expolevante incluye, además, alguna novedad, aunque sin perder ni un ápice de su esencia,



■ La última edición de la feria cerró sus puertas con una alta asistencia de agricultores y profesionales de la agricultura, en general. /I. F. G.



■ El evento es ya un punto de encuentro ineludible para todos los agentes del sector hortofrutícola. /I. F. G.

que no es otra que "apoyar nuestra agricultura", como insistió en su día la alcaldesa de Níjar. De este modo, y si bien se volverá a celebrar de forma paralela a Níjar Caza, en esta ocasión, ambos eventos contarán con dos espacios bien diferenciados. Así, en la zona exterior del Palacio de Congresos se ha habilitado una carpa de 500 metros cuadrados para Níjar Caza,

mientras que los expositores de Expolevante contarán con los mencionados 2.000 metros en el interior del Palacio.

Junto a ello, otra de las novedades este año es la firme apuesta de la organización por un nuevo diseño, dando a los expositores una mayor libertad a la hora de decorar sus espacios. Del mismo modo, se ha pretendido dotar de

una mayor amplitud todo el espacio de exposición.

Entre las novedades, y por citar tan sólo una más, este año, por primera vez, Expolevante contará con un punto de recogida de producto para que las empresas expositoras que así lo deseen puedan depositar el género sobrante durante la cita y destinarlo a asociaciones benéficas. La instala-

ción de este punto, tal y como reconoció Esperanza Pérez, fue idea de las propias empresas participantes en la feria.

Con todos estos ingredientes, la Comarca de Níjar y la provincia en general participan hasta el 29 de abril en el que es el mayor encuentro del sector agrícola en Almería y lo hacen en una zona, el Campo de Níjar, con un enorme potencial agrícola, ya no sólo desde el punto de vista del cultivo tradicional, sino también de la agricultura ecológica. De hecho, la zona cuenta con la mayor concentración de superficie ecológica en invernadero de la provincia almeriense, con más de 1.200 hectáreas.

De este modo, durante tres días, el centro neurálgico de la agricultura de Almería se instalará en el Palacio de Exposiciones y Congresos de Campohermoso. Allí, todos los visitantes no sólo podrán conocer de primera mano las últimas innovaciones aplicadas a este sector productivo, sino que, además, podrán participar en un amplio programa de jornadas técnicas diseñado para la cita.



PATRIARCA
SOY EL VERDE

syngenta®



Patriarca, el verde líder

© 2016 Syngenta. Todos los derechos reservados. ™ o ® son marcas comerciales de una compañía del Grupo Syngenta.

STANDS 155, 156, 159 Y 160

Zeraim Ibérica, tomates con color, sabor y conservación ideales para un ciclo largo

■ Fhalmería

Desde Zeraim muestran su satisfacción por participar en una nueva edición de Expolevante, ya que, según afirman, “esta feria se ha convertido en una referencia para la toda la provincia y para otras zonas productoras de hortalizas”. Este año, Zeraim sigue apostando por la calidad y la producción como elementos indispensables para que sus variedades den respuesta a las necesidades de los productores y así lo mostrarán en la feria. “Nuestros objetivos estratégicos tendrán escaparate en esta feria”, afirman y añaden que “presentaremos variedades de tomate que aportan calidad en cuanto a color, sabor y conservación, con porte de planta capaz de garantizar la continuidad de los calibres a lo largo del ciclo productivo y con las resistencias a enfermedades necesarias en nuestras zonas de producción”.

En particular, quien se acerque al stand de Zeraim durante esta edición de Expolevante tendrá la oportunidad de ver junto a su equipo novedades que no le dejarán indiferente como Guanche, varie-



■ Guanche, alta calidad de fruta y producción en rama. /FHALMERÍA



■ Karelya, un cherry redondo suelto de gran sabor. /FHALMERÍA



■ Caniles, la referencia en pera por su alta producción comercial.



■ Corintia, el cherry redondo adaptado a condiciones extremas.

dad de tomate rama que se está convirtiendo en referencia en su segmento por su alta calidad de fruta y producción.

Asimismo, en el espacio expositor de la empresa también habrá lugar para variedades como Ka-

relya, nuevo lanzamiento en el segmento de cherry redondo suelto. Karelya presenta unos frutos de tamaño entre 25 y 30 milímetros de diámetro con un color muy atractivo durante su maduración, que finaliza en un rojo intenso y bri-

llante y que, según afirman desde Zeraim, “va a revolucionar el mundo del cherry por su excelente sabor”. Karelya va a conseguir el reconocimiento del mercado, ya que no va a defraudar al consumidor final.

Caniles, por su parte, sigue siendo la referencia en el tomate pera por su forma atractiva acorazonada, su alta producción comercial y por su firmeza, conservación y sabor. Los mercados europeos como el de Reino Unido, Alemania, Francia o los Países Escandinavos están reconociendo la alta calidad de Caniles y todas las posibilidades que este tipo de fruto les confiere a la hora del consumo.

De igual modo, este año Zeraim ha lanzado Corintia, un cherry redondo muy bien adaptado al Campo de Níjar. La versatilidad de la genética de Corintia le confiere un excelente comportamiento frente a condiciones extremas tanto de calor como de frío, pudiéndose cultivar tanto para plantaciones tempranas como para las más tardías, diseñadas para ciclo largo (en general, se recomienda injertar para ciclos largos).

Este año, desde Zeraim están dando a conocer, por otro lado, el tomate Ganges (213333), variedad para recolección en rama y trasplantes de agosto. Ganges presenta un tamaño ideal, entre M alta y G, con un excelente color y brillo y buena conservación. Además del calibre, su punto fuerte es la producción para ciclos tempranos típicos de la zona.

Por último, desde la multinacional de semillas animan a todo el mundo a visitar su stand en Expolevante, ubicado en el espacio 155, 156, 159 y 160, dentro del pabellón cubierto de la feria.

EN UNA JORNADA PROFESIONAL

Analizan la posición de Almería frente a sus competidores en el mercado de pimiento

■ José Antonio Gutiérrez

Zeraim Ibérica organizó el pasado 20 de abril en Almerimar una jornada técnica informativa sobre pimiento bajo el título ‘Un mundo de oportunidades’, a la que asistieron 140 profesionales, principalmente técnicos de la provincia, y en la que se hizo una radiografía de los mercados productores a nivel mundial. Los ponentes mostraron una serie de estudios sobre la evolución del cultivo de pimiento y su rentabilidad en cuatro zonas clave en todo el mundo: España, norte de Europa (Holanda), Israel y centro-sur de América



■ Zeraim cuenta, actualmente, con un 30% del mercado de pimiento. /FHALMERÍA

(México). Gracias a ello, los asistentes pudieron conocer de primera mano unos datos que les permitieron saber cómo está evolucionando

en los citados países el cultivo de pimiento.

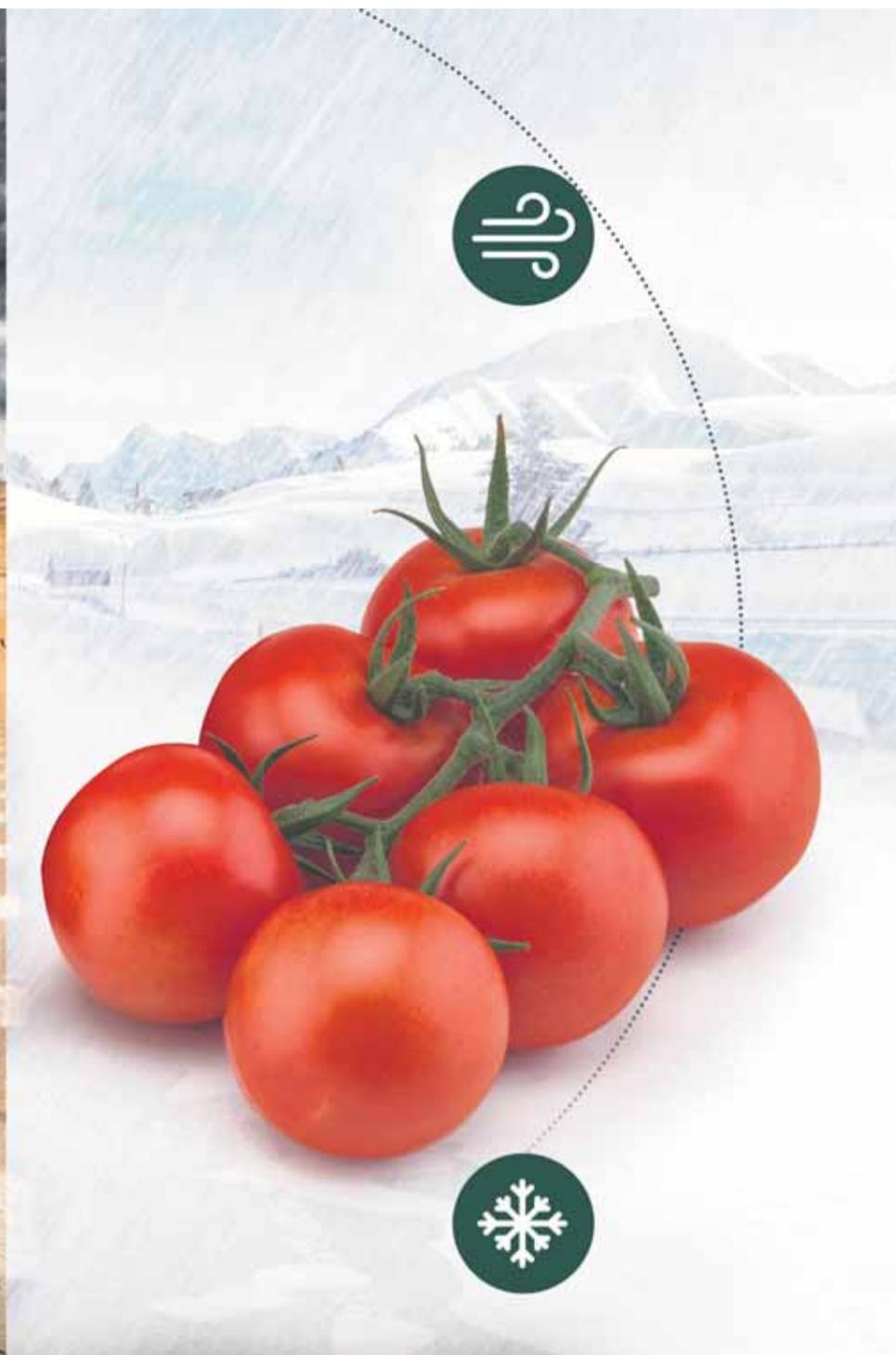
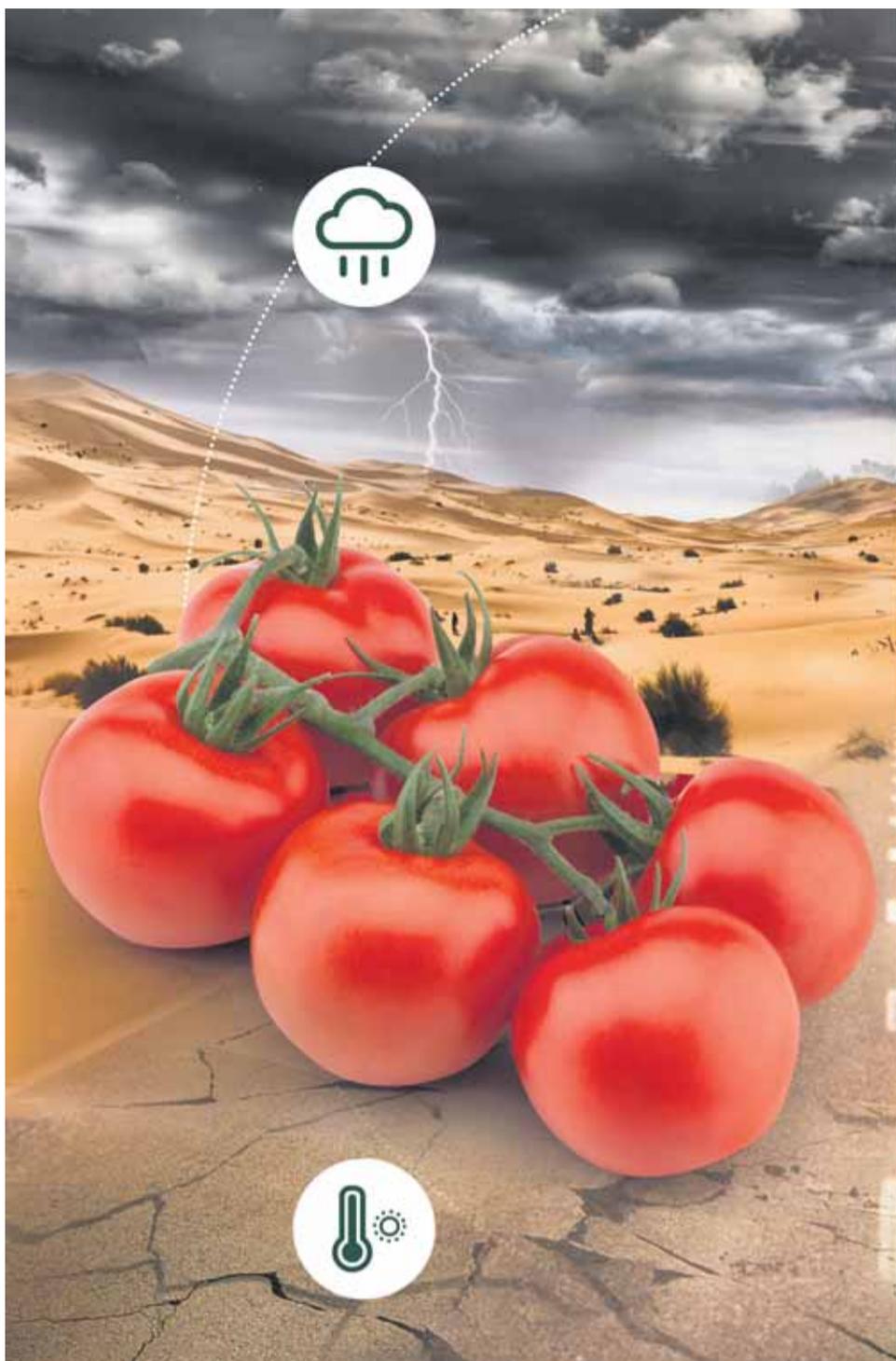
Entre los resultados más llamativos se encuentran, por ejemplo,

los 28-32 kilos de producción por metro cuadrado de explotación en Holanda, con una facturación bruta de 37 euros por metro, frente a los 8-9 kilos de España y sus 6-8 euros de rendimiento por metro. O bien los 180 agricultores holandeses frente a los miles de productores de pimiento españoles.

En México se vive, actualmente, un ‘boom’ de los pimientos mini cónicos y un repunte del California. En el país azteca, el control integrado de plagas crece, aunque aún está en niveles bajos, entre el 20-25%; lejos de zonas como Almería, con un 100% de control biológico. En la provincia, de hecho, sigue cre-

ciendo su perfil exportador, ya que los envíos de California a Alemania se han elevado un 14% y un 11% a Holanda, según las estadísticas.

Un asunto que siempre ha interesado a técnicos y agricultores ha sido el relacionado con los costes de producción. En una comparativa realizada con todos los datos aportados por los ponentes, se puso de manifiesto que, en Almería, el coste medio es de 4,50 euros, en Israel asciende hasta los 7, en México son 20 euros en los invernaderos que emplean alta tecnología y 6,50 euros en los pasivos, mientras que en Holanda los costes son los más elevados, 35 euros por metro cuadrado. En lo referente a mano de obra, Almería emplea una media de 1,2 personas por hectárea, al igual que Murcia e Israel; en México son entre 2 y 4 trabajadores y 6 en las fincas más tecnificadas, mientras que en Holanda son 4,5 personas.



GUANCHE

LO AGUANTA TODO

EMPIEZA BIEN, TERMINA MEJOR

ISI SEMENTI

Melange F1 y Giorgio V F1, dos cherry pera de sabor inconfundible y frutos muy aromáticos



■ Giorgio V F1, variedad muy productiva que se adapta muy bien a cultivos de invierno y primavera. /FHALMERÍA



■ Melange F1 destaca por sus ramos compactos y elevada producción. /FHALMERÍA

La casa de semillas también presenta dos nuevos calabacines, ISI 76139 e ISI 76201, que destacan por sus frutos de color verde oscuro y buena conservación

■ Elena Sánchez

Cuando una casa de semillas pone en marcha nuevas variedades hortícolas, los primeros en conocer las bondades de las mismas son tanto agricultores como mercados en general. En esta ocasión, estos segmentos del sector hortofrutícola han tenido la oportunidad de probar las nuevas variedades de ISI Sementi de tomate cherry atigrado, Melange F1, y cherry pera, Giorgio V F1, así como los calabacines del nuevo programa de genética.

En lo que respecta a los tomates, Melange F1 es un cherry oval de color atigrado oscuro, quedando los frutos de color marrón oscuro rojizo con pequeñas líneas

verdosas a la maduración, con su pulpa interior de color rojo granate intenso con un peso de 18-20 gramos. Esta variedad destaca porque forma ramos compactos y en forma de 'espinas de pescado' con raquis grueso de color verde intenso, tendiendo muchas veces a formarlos dobles. Asimismo, se trata de una planta fuerte y vigorosa con entrenudos muy cortos, por lo que ha sido muy apreciado por su excelente producción durante todo el cultivo, ya que está muy bien adaptado a cultivos de ciclo largo aguantando de forma muy regular la producción y tamaño del fruto durante todo el cultivo.

Para los productores y comerciantes destacan el gran sabor de Melange F1, ya que posee una excelente combinación entre azúcar y acidez, que le da un sabor muy dulce y agradable. Otro aspecto que ha causado mucha impresión en el mercado ha sido su pulpa muy carnosa y crujiente, desta-



■ Los productores y comerciantes destacan Melange F1 por su excelente sabor dulce y agradable. /FHALMERÍA

ISI SEMENTI



■ ISI 76139 F1 es una planta muy precoz con frutos de color verde oscuro.



■ ISI 76201 F1 destaca por tener frutos muy cilíndricos y con buena consistencia. /FHALMERÍA

cándose de otras variedades de la misma tipología en que la piel del fruto no es dura ni molesta al comer. Igualmente, Melange F1 es una variedad resistente a (HR) ToMV:0-2/Va:0/Vd:0/Fol:0,1 (IR) Ma/Mi/Mj.

También dentro del catálogo de tomate, ISI Sementi destaca Giorgio V F1, cherry pera de planta fuerte y vigorosa, muy adecuada para cultivos de ciclo largo pudiéndose recolectar tanto en suelo como en ramo, con entrenudos cortos, formando ramos con el raquis grueso y frutos muy regulares durante todo el ciclo.

Giorgio V F1 es una variedad muy productiva que se adapta muy bien tanto en cultivos de invierno como de primavera con frutos de 15-18 gr. de peso de color rojo intenso y muy brillante que unidos a su raquis y sépalos de color verde intenso le proporcionan un aspecto muy bonito.

Otra característica especial que ha sido muy apreciada de este

cherry pera ha sido su sabor inconfundible, ya que su elevado contenido de azúcar con su buena relación con la acidez le dan un excelente sabor, siendo además un fruto muy aromático al comerlo, con lo que ambos aspectos unidos han causado una gran impresión al ser degustados por los consumidores. Giorgio V F1 es resistente a (HR) ToMV:0-2/Fol:0,1 (IR) Ma/Mi/Mj.

Estas dos variedades pertenecen al proyecto GENESIS 1.0, de ISI Sementi, proyecto genético para desarrollar productos de excelente sabor y color.

CALABACÍN

Otra especie del nuevo programa genético que ha destacado en el mercado ha sido el calabacín, proyecto basado en frutos de color verde oscuro tanto para cultivo en invernadero como al aire libre.

El programa se ha basado en variedades de pie color verde oscuro y brillante, con frutos con

buena conservación y resistencia multivírica y a oídio.

Desde ISI Sementi destacan la variedad ISI 76201 F1, calabacín de planta vigorosa y fuerte, buena para cultivo en invernadero con

siembras para cultivos de otoño, invierno, con frutos de color verde oscuro brillante, muy cilíndricos, con muy buena consistencia y tolerancia al manipulado y transporte. La variedad también

está adecuada para cultivos al aire libre y cuenta con resistencias a: IR: ZYMV/WMV/CMV/Px/Gc

La segunda opción a destacar es ISI 76139 F1, variedad de planta abierta y buena disponibilidad de frutos para recolección, indicada para siembras de cultivos de otoño y primavera en invernadero, aunque también está adecuada para cultivo al aire libre en primavera/verano. Se trata de una planta muy productiva, con buena precocidad y frutos de color verde oscuro brillante, muy cilíndricos y que cuenta con muy buena conservación y tolerancia al manipulado. Resistencias : IR: YMV/WMV/CMV/Px/Gc

Finalmente, cabe destacar que en el programa de calabacines también hay una serie de variedades de la tipología de color blanco (verde claro) para cultivo protegido y al aire libre.



■ Plantación en invernadero de la variedad de calabacín ISI 76201. /FHALMERÍA

Research & Italian Passion

ISI SEMENTI s.p.a.

professional vegetable seeds

www.isisementi.com

ENTREVISTA

MANUEL MORENO  CONCEJAL DE AGRICULTURA DEL AYUNTAMIENTO DE NÍJAR

“Expolevante es un éxito y la gran presencia de empresas, en tiempos difíciles, lo demuestra”

■ Elena Sánchez

Pregunta.- Dentro de unas semanas hará un año que está al frente de la Concejalía de Agricultura de Níjar, ¿qué balance hace de este periodo en el cargo y qué objetivos tiene marcados de cara a los próximos meses?

Respuesta.- El balance es muy positivo. Estamos trabajando, especialmente, en apoyar a los agricultores, que se enfrentan a tiempos complicados por la crisis de precios. El Ayuntamiento apoya a los agricultores nijareños en todas sus demandas y se ha convertido en el intermediario o interlocutor de éstos con las distintas administraciones, tramitando estas demandas donde sea necesario. Como Administración más cercana, somos conscientes de la problemática de agricultores y empresas, por lo que cuentan con una Concejalía y técnicos para resolver sus dudas y facilitarles el trato con otras administraciones. Además, tenemos en cuenta la importancia de la limpieza del campo, el arreglo de caminos rurales, siendo uno de los objetivos del equipo de Gobierno de Níjar encontrar una solución real al problema de los residuos vegetales, al igual que al de los insumos.

P.- Ésta es la primera edición que asiste a Expolevante como edil de Agricultura, ¿cómo se presenta la feria, qué cambios y novedades tendrá la XIII edición?

R.- Esta edición de Expolevante Níjar viene con muchas novedades, entre ellas destacamos el gran protagonismo de charlas y conferencias, con temas de máximo interés para agricultores y empresarios. También hemos incorporado a la feria las nuevas tecnologías, como un servicio para los expositores. Así, contamos con redes sociales y canal youtube para dar a conocer las distintas empresas con presencia en la feria. Otra de las novedades es el cambio en el diseño interior, con un diseño libre en los stands y más amplitud en los pasillos, para mejorar el tránsito de los visitantes.

P.- La zona de Níjar es una de las más agrícolas de la provincia, ¿qué importancia tiene la celebración de Expolevante para ustedes



y el hecho de ver que cada vez son más las empresas que apuestan por su presencia en dicho evento?

R.- La celebración de esta feria bienal es un éxito y la gran presencia de empresas en ella, en tiempos difíciles, lo demuestra. Desde el Ayuntamiento con Expolevante Níjar, queremos mostrar nuestro apoyo tanto a estas empresas como a los agricultores, que podrán ver las novedades e innovaciones que, día a día, surgen en este sector, para mejorar y favorecer tanto el trabajo de los agricultores, como la calidad de los productos.

P.- Este año, se volverá a apostar por el programa de jornadas. ¿En qué temáticas se ha priorizado y por qué se han elegido para esta nueva edición?

R.- Los temas de estas jornadas son variados y tienen que ver con las novedades que han ido surgiendo en el sector; como la jornada de Agricultura ecológica ‘Níjar como municipio ecológico’. Cada vez es mayor este tipo de cultivo en nuestro municipio y sistema de comercialización de hortalizas en Almería; seguridad alimentaria, formación, uso de fibra de coco para mejorar el suelo, presentación de nuevos productos, tecnología de biofumigación de suelos ecológicos, sensores de clima y suelo en cultivo enarenado, el trabajo con drones, nuevos conceptos de Planta Banker, jornadas de agua desalada, y las jornadas nacionales de semilleros hortícolas o las Jornadas Internacionales de productores de Planta Viva. Son todos temas muy

interesantes para los agricultores, que cada vez son más profesionales y cuentan con una amplia formación, que aplican a sus cultivos, para obtener un mayor rendimiento y calidad.

P.- Por destacar un dato de tantos, este año serán unas 15, o incluso más, las casas de semillas que no se pierdan Expolevante, una cifra, más que interesante. ¿Qué pensamiento le motiva estos altos niveles de participación?

R.- La profesionalidad de la feria hace que las empresas no quieran faltar a este evento. El auge de la agricultura, principal motor económico, no sólo del municipio, sino de la provincia, ya que a ella acuden agricultores de toda Almería, y de otros puntos de la geografía, porque son unos días en los que ésta toma un protagonismo especial, a la vez que se ha convertido en un foro para intercambiar ideas y de convivencia entre todos, empresas y agricultores.

P.- Hablando del sector agrícola nijareño en general, uno de los datos más destacados en los últimos años es el crecimiento de la presencia de agricultura ecológica en la zona. ¿Hasta qué punto se está apostando por esta forma de cultivo en la comarca y qué cifras actuales se tienen al respecto?

R.- Al cultivo ecológico, en la provincia de Almería, se dedican unas 1.948 hectáreas de cultivo intensivo, de las cuales el municipio de Níjar cuenta con 1.230 ha, principalmente tomate, desde los cultivares de rama,

cherry redondo, cherry ramo, cherry pera, pera, calabacín, sandía, pepino, pimiento, berenjena, lechuga al aire libre, etc. En cuanto a cultivo extensivo de olivar hay registradas 61 hectáreas, almendro unas 4 ha, cítricos 70 ha y verduras ecológicas alrededor 250 hectáreas, aumentando cada año un 33% la superficie. Con estos datos, podemos decir que el municipio de Níjar es uno de los que más apuesta por estos cultivos, cifras que van en aumento, ya que los mercados europeos demandan este tipo de cultivos, por el que Níjar ha apostado decididamente. Durante los últimos años se ha visto un importante aumento de las hectáreas de cultivo ecológico, debido al cambio de conciencia de los consumidores que, cada vez más, buscan productos de calidad y fiabilidad como los que ofrece Níjar. La aplicación de las nuevas tecnologías a la agricultura permite optimizar y mejorar la producción, como la incorporación de calefacción o nuevas infraestructuras, que ofrecen productos de ciclo largo o dos campañas. La producción va destinada al mercado nacional e internacional, siendo éste último un importante cliente, especialmente en países como Alemania, Holanda, Países Bajos o Inglaterra, que buscan esa calidad que ofrecen los productos nijareños.

P.- Los últimos datos reflejan que Níjar está creciendo en superficie de cultivo en general, sobre todo en grandes explotaciones, ¿se mantiene esta tendencia al alza? ¿Qué opina al respecto y en qué beneficia al sector de Níjar?

R.- Según el Censo Agrario, la mayor parte del empleo agrario de la zona se sitúa en 5.685 unidades de trabajo anual, con una mano de obra familiar de 2.867 unidades de trabajo y asalariados 2.818, siendo el porcentaje de trabajo asalariado en agricultura del 50%. Por tanto la repercusión económica de la agricultura hortofrutícola en invernadero va más allá de su aportación al PIB, que se calcula en un 8%, favoreciendo la creación de una enorme diversificación de sus actividades a su alrededor, desde la industria auxiliar hasta los servicios auxiliares avanzados, observando un in-

cremento paulatino de la superficie media de las explotaciones con un censo de 1,8 ha/ explotación pasando a 2,3 hectáreas invernadas por explotación. Las explotaciones invernadas nijareñas suponen un 4,3% y aunque, en la actualidad, superan las 5.000 hectáreas, se prevé un incremento hasta llegar a las ocho mil. No sólo han aumentado las grandes explotaciones, también lo han hecho las explotaciones de carácter familiar y, todo ello, contribuye a propiciar el aumento de empleo, de forma directa e indirecta, en el municipio

P.- El sistema de riego es bastante llamativo en Níjar, ya que combina el agua de la desaladora con el agua de los pozos, algo que, además, ha permitido volver a retomar cultivos tradicionales de antaño. ¿Qué otras ventajas tiene este sistema de riego, se va a seguir manteniendo así?

R.- El agua desalada, llegada de Carboneras, ha contribuido a la mejora de la producción, el aumento de variedades y producciones, diversificando cultivos. Zonas de Níjar, donde hace unos años había importantes limitaciones por la calidad del agua, han conseguido superar este escollo, permitiendo la diversificación de los productos, lo que ha hecho posible que el campo sea más competitivo.

P.- En su reunión con ASAJA trataron temas como la higiene rural, robos en el campo o arreglo de caminos, ¿en qué punto se encuentran estos asuntos en Níjar?

R.- Para nosotros, todo lo que afecta al principal sector económico nijareño es muy importante y trabajaremos por solucionar aquellos problemas que estén en nuestra mano. Los caminos preferentes, con mayor tránsito de vehículos desde las explotaciones agrarias hacia los lugares de comercialización deben contar con una serie de actuaciones, que permitan la mejora de las infraestructuras. La comarca necesita un punto limpio, como también colaborar con la Consejería de Medio Ambiente en el barrido cero de las ramblas y cauces de todo el término municipal. La importancia de la limpieza del campo para evitar plagas y dar una buena imagen de la agricultura nijareña y con más hincapié por el problema de virosis del Nueva Delhi, que está afectando a los cultivos de calabacín estos dos últimos años, provocando graves problemas de virus, poniendo en riesgo la viabilidad de las explotaciones agrícolas de la Comarca.

SU PROMOCIÓN DE PIMIENTO CALIFORNIA, EL VIERNES

HM Clause lleva a la feria sus novedades en varias tipologías de tomate y calabacín

Jacaranda y Cervantes y los cherry CLX 37784* (Astuto), Flavoriti y CLX 37841* (Saborini) serán los protagonistas con Musa, un calabacín de gran conservación

■ Isabel Fernández

HM Clause Ibérica participa en Expolevante con el doble objetivo de “mostrar nuestras novedades en tomate y calabacín, un cultivo, este último, en auge en la zona de Níjar, y, además, seguir dando a conocer el resto de nuestro catálogo”, según explica Andrés Pérez, delegado comercial de la zona de Levante de HM Clause Ibérica. De este modo, y con respecto a las novedades en tomate, la empresa aprovechará la oportunidad para mostrar Jacaranda, una variedad larga vida que destaca por su versatilidad, ya



■ Jacaranda es un larga vida de calibre uniforme. /I.F.G.

que se puede trabajar tanto en ciclo corto como en ciclo largo, así como por ofrecer un fruto homogéneo durante toda la campaña. Igual de versátil es, en rama, Cervantes, “una variedad que destaca por su calibre M uniforme durante todo el ciclo, además de por su alta resistencia al virus de la cuchara”. Asimismo,

“Cervantes es un tomate que pasa muy bien el invierno, tiene muy buena conservación y un color rojo muy bonito”.

Ya en cherry, las propuestas de la multinacional de semillas son las variedades ‘premium’ CLX 37841* (Saborini) y Flavoriti, dos cherrys redondos tanto para suelto como



■ La precocidad de Musa lo hace ideal para el Campo de Níjar. /I.F.G.

para rama que cuentan con un alto rendimiento, conservación y, cómo no, sabor. Junto a ellas, el CLX 37784* (Astuto), un cherry redondo “en la línea de Creativo y Genio”, completa las novedades de la firma en esta tipología.

Por último, en tomate beef, Cabrera y Corsini son las últimas in-

corporaciones de HM Clause a su catálogo.

EN CALABACÍN, MUSA

El calabacín es un cultivo que va ganando protagonismo en la comarca de Níjar y, precisamente por ello, en HM Clause quieren llevar a la feria una de sus novedades, adaptada, precisamente, a las condiciones de la zona. Y es que la precocidad de Musa lo convierte en una variedad idónea para el Campo de Níjar, ya que, “en plantaciones de septiembre, esa precocidad le permite al agricultor obtener los kilos más rápido” para, si quiere, hacer su segundo ciclo.

Junto a las novedades, HM Clause seguirá difundiendo en la feria todo su catálogo y, además, llevará a Campohermoso su campaña de promoción de pimiento California. En este sentido, Pérez explica que, “el viernes, expondremos a las puertas del Palacio de Exposiciones el coche que sortearemos entre los agricultores”.

*Variedad en trámite de inscripción con autorización provisional de venta. Denominación pendiente de validación.

Encuentrese con nosotros
Stand nº71
en Expolevante

La gama más profesional

CLAUSE
VEGETABLE SEEDS

HM. CLAUSE IBERICA S.A.U.

Paraje la Reserva s/n - Apartado de Correos 17 - 04745 LA MOJONERA (Al) - Tel 950 55 30 44 - Fax 950 55 30 05 - info.spain@hmclause.com

HM • CLAUSE

GRAN OPORTUNIDAD

Ingro Maquinaria mostrará su amplio abanico de servicios y productos para el agricultor

■ Fhalmería

Ingro Maquinaria asiste, una vez más, a Expolevante, donde va a refrendar su presencia como una de las empresas líderes en fabricación de maquinaria y servicios hortofrutícolas. Según explica Juan Pedro Martínez, gerente de la empresa, "Expolevante es un evento que nos permite acercarnos al agricultor y ofrecer nuestros productos y servicios para que ellos puedan ver aumentado el valor de su resultado final en el campo".

Formar parte de este tipo de eventos, para empresas como Ingro Maquinaria, es una oportunidad de mostrar sus novedades para el campo, que van a contribuir a seguir potenciando su importancia a nivel tanto nacional como internacional en una feria que cada vez más está convirtiéndose en el referente del sector en la provincia.

EXPERIENCIA EN EL SECTOR

Ingro Maquinaria es una de las entidades con más años de experiencia en el sector hortofrutícola y que ofrece un amplio abanico de servicios y productos. "Nuestro fin es cumplir con las necesidades del agricultor y las empresas que comercializan sus productos, por este motivo ofrecemos proyectos y fabricación de maquinaria y tecnología hortofrutícola y para otros sectores. Además, también tenemos el servicio de reparación, manteni-

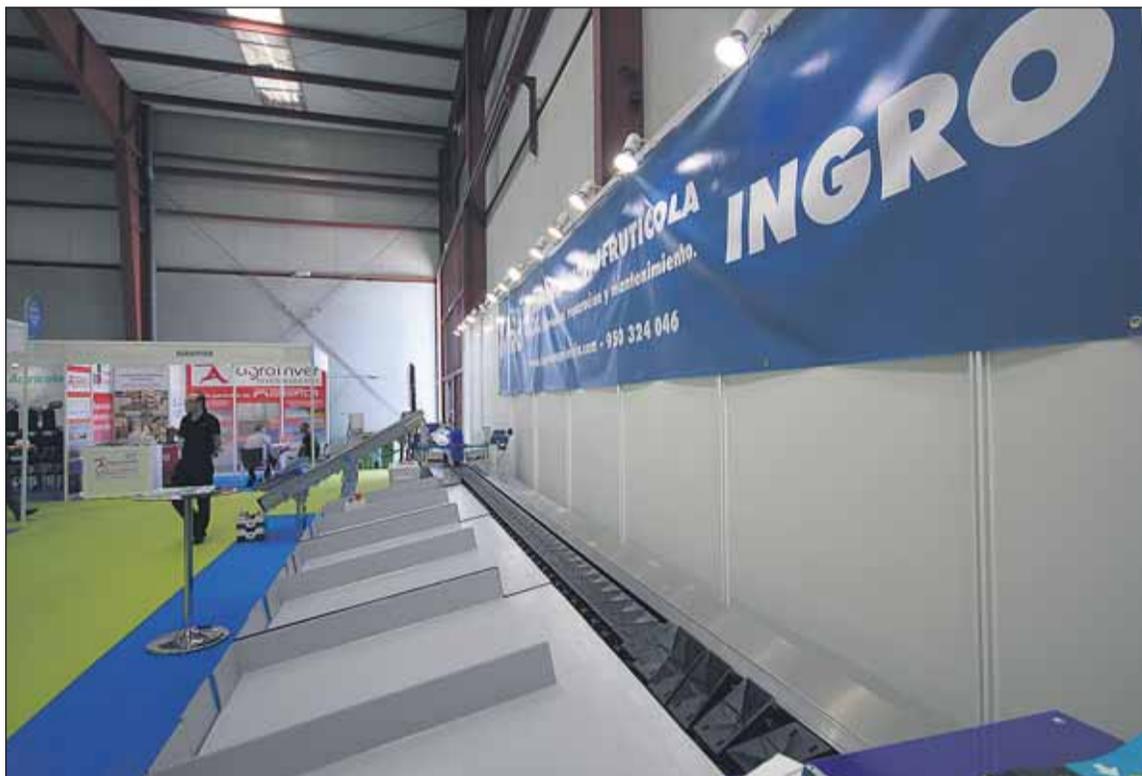
El sector de la maquinaria tiene un gran papel dentro de la agricultura, ya que la fabricación de nuevos aparatos se traduce en ahorro de tiempo y de dinero, lo que garantiza al productor una serie de beneficios al final de la campaña

miento y asistencia inmediata, suministro para la industria auxiliar de la agricultura, asesoramiento integral, taller propio donde hacemos maquinaria a medida, así como también arreglamos aquella que lo necesita", indica Juan Pedro Martínez, quien también enumera la gran variedad de productos con la que cuentan, como "banca de trabajo, cepilladoras, calibradores, elevadores, curvas, mesas de transporte, volcadores, cortinas de aire, etc., destacando nuestras nuevas líneas de lavado y calibrado para cherry d.v. y dispensadores de tarrinas multiformato".

FABRICACIÓN

Por otro lado, a la hora de la fabricación de una máquina, el tipo de material escogido influye bastante a la hora de su contacto con las frutas y hortalizas. En este sentido, Martínez explica que los materiales más utilizados son "el acero, aluminio, plásticos técnicos, etc., pero el que más importancia tiene es el acero inoxidable, ya que todas las partes en contacto con el producto deben estar fabricadas con este material".

Finalmente, para el gerente de Ingro Maquinaria, el sector hortofrutícola es cada vez más innovador y "la demanda de maqui-



■ Ingro Maquinaria es una de las empresas que más apuesta por la participación en las ferias del sector. /FHALMERÍA

naria siempre viene de la mano de la innovación y la rápida amortización. Sin duda, el sector de la maquinaria tiene un gran papel dentro de nuestro sector, ya que la fabricación de nuevos aparatos se traduce en ahorro de tiempo y de dinero, lo que te garantiza una serie de beneficios al final de la campaña".

Durante la presente edición de Expolevante, Ingro Maquinaria está situada en los stands 171-175.



■ Durante Expolevante, la empresa mostrará sus últimas novedades. /FHALMERÍA

Fabricación de maquinaria y servicios hortofrutícolas



EXPO
LEVANTE
NÍJAR
2016

Stand
171 - 175

INGRO

950 324 046
www.ingromaquinaria.com

Akira Seeds cuenta con unas 130 variedades de pimiento en todos sus tipos, colores y sabores

■ Isabel Fernández

Akira Seeds, empresa dedicada a la búsqueda, innovación y desarrollo de variedades hortícolas, cuenta en su catálogo con unas 130 variedades comerciales de pimiento en todos sus tipos, colores y sabores, una gama, según Isidro López, delegado técnico comercial para el sureste peninsular de la empresa, “inimaginable” y en la que, prácticamente, “el 50% la conforman variedades superdulces, muy demandadas por el sector especialista, y picantes, que van desde los menos picantes a los que cubren las expectativas de los más exigentes, con grados Scoville -medida del picor en el pimiento- que van desde las 1.000 unidades al millón”.

En concreto, y con respecto a los tipos snacking (superdulces), comenta López que “somos la única empresa que dispone de siete colores diferentes” y, lo que es más importante aún, “la única empresa semillera que dispone de material L4”. Entre esos siete colores, apunta que el rojo es su “producto estrella”, ya que destaca por su “conservación, color y producción, todo ello con alta resistencia a L4”. Junto al rojo, el morado es otro de los pimientos snacking que más expectativas está despertando dentro del sector. Tanto es así que, según recuerda Isidro López, ya en la pasada edición de Fruit Attraction, “varios supermercados pusieron interés en el snacking de color

Es la única empresa que, en los tipos snacking, tiene siete colores, el más llamativo, el púrpura y, de hecho, así se puso de manifiesto en la última edición de Fruit Attraction, donde muchos supermercados mostraron su interés por este tipo de pimiento



■ El pimiento snack color púrpura es uno de los más atractivos. /FHALMERÍA



■ Akira Seeds cuenta con un amplia gama de superdulces, picantes y snacking. /FHALMERÍA

púrpura por el impacto visual que tiene en los packs que se venden en los lineales”. “Este color, junto con el resto, hace más atractivo el pack visualmente”, afirma López, quien añade que “estamos orgullosos de ser los primeros en ofrecer esta gama de colores, destacando, claramente, el morado, por ser tan diferente”.

Por otro lado, y en lo que respecta a los pimientos picantes, Akira Seeds cuenta con, prácticamente, todas las tipologías, con formas muy diferentes y también grados de picor distintos. De este modo, en su catálogo, la empresa de semillas ofrece a los agricultores jalapeños, sirena, gorro escocés, habaneros, tipos cayenne,

‘ojos de pájaro’ -más finos y cortos-, tipos marroquí -con más calibre- y, de nuevo, con más de siete colores diferentes.

Con toda esta extensa gama de productos, fruto de la labor de los genetistas colaboradores de Akira Seeds en países como Holanda, Estados Unidos, India, Hungría, Japón o Italia, por citar sólo algunos, la empresa lograr cubrir “las necesidades de los productores más exigentes, así como también las necesidades gastronómicas de todos los paladares”, afirma Isidro López.

OTRAS VARIEDADES

Más allá de su extensa gama de pimientos, en Akira Seeds traba-

jan, cómo no, otros cultivos, entre los que destacan sus variedades de cebollas híbridas, “con gran aceptación entre los productores”, y, sobre todo, con una amplia gama de semillas de variedades de portainjertos. En este sentido, según apunta el delegado técnico comercial para el sureste peninsular de la firma de semillas, los portainjertos son “una de nuestras principales bazas” y, de hecho, hoy por hoy, trabajan para ofrecer variedades para “sandía, melón y berenjena, principalmente”. En esta línea, afirma López que, pese a ser una empresa joven -Akira Seeds nació en 2007-, “gozamos de la confianza de un sector tan pro-

fesional como el de los semilleros especializados en injertos”. Y no es para menos.

“Nuestras semillas, desde su cosecha, pasan por diferentes controles para garantiza la sanidad de las mismas, con laboratorios especializados que nos garantizan la seguridad de la semilla disponible, tanto con tests fitopatológicos o de detección de virosis transmisibles por semillas, como tests genéticos que garantizan la pureza varietal de la semilla suministrada”, explica Isidro López. Asimismo, se practican “tratamientos de desinfección siguiendo los protocolos autorizados por el sector productor de semillas”.

¡TE ESPERAMOS EN NUESTRO STAND EN EXPOLEVANTE!



¡Ven a conocer nuestra gama de pimientos especiales!



www.akiraseeds.com

CENTRAL: AKIRA SEEDS S.L. Calle La Plana 1-3 (Locales A y B) 08830 SANT BOI DE LLOBREGAT
BARCELONA - ESPAÑA PH.+34936304853 - FAX+34936308980 E-mail: info@akiraseeds.com

PARA INVERNADERO Y AL AIRE LIBRE

Diamond Seeds presenta sus novedades en sandía y calabacín y destaca Seventy, el cherry pera con sabor

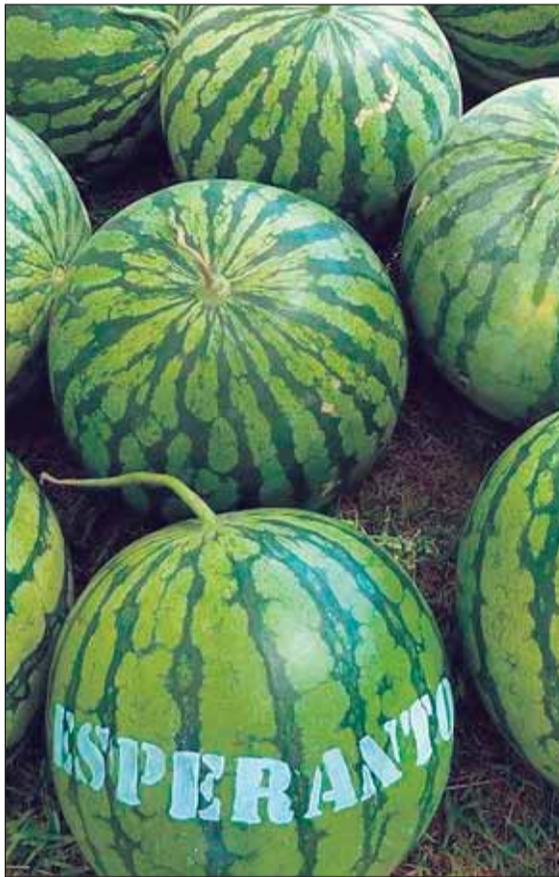
Se trata de Esperanto, Bungi, Nanor y La Joya, en sandía, mientras que en calabacín apuesta por dos materiales, el CV1314 y el CB1326

■ Elena Sánchez

Con motivo de la nueva edición de la feria hortofrutícola Expolevante, uno de los eventos agrícolas más importantes de la provincia, la casa de semillas Diamond Seeds va a presentar sus novedades tanto en sandía como en calabacín. Y es que, cabe destacar que la empresa dispone de una nueva genética basada, principalmente, en material triploide de distintas tipologías, calibre, color, etc. En este sentido, en el caso de la sandía, Diamond Seeds hace referencia a cuatro nuevas variedades que vienen a ampliar su catálogo más consolidado. En primer lugar se encuentra Esperanto, una variedad de sandía rayada triploide tipo tigre, que “destaca, sobre todo, por la homogeneidad y gran postcosecha del fruto, así como por su color atractivo tanto externo como interno”, explica José Ginés de Haro, delegado de zona de Diamond Seeds. De hecho, de Esperanto, también destaca que “es una planta con excelente cuaje y el fruto tiene buena corteza, con un peso de 6-7 kilos por pieza”.

Dentro del mismo segmento de sandía rayada, la casa de semillas también hace especial hincapié en La Joya, variedad que se caracteriza por “su buen cuaje y alta producción, así como porque se adapta, perfectamente, a condiciones de estrés hídrico. En cuanto al fruto se refiere, éste tiene una carne crujiente, muy buena de comer, con gran dulzor y color rojo intenso y los frutos tienen un peso de unos 5-6 kilos cada uno. Además, La Joya también destaca de otras variedades por tener una corteza rayada con betas de color más ancho y oscuro”.

En cuanto a la tipología de sandía negra triploide, Diamond Seeds apuesta por Bungi, una



■ Esperanto es una sandía rayada triploide tipo tigre. /FHALMERÍA

variedad muy productiva, “que presenta una piel oscura y brillante, con una carne muy roja y crujiente y buena firmeza”. Finalmente, dentro del catálogo de sandía, José Ginés de Haro hace mención a Nanor, “variedad rayada diploide tipo tigre, con microsemillas, que se puede usar como polinizador por su alta floración”. Nanor también se caracteriza por su calibre de fruto, con un peso de entre 2 y 3 kilos, y por su carne roja y brillante, de excelente sabor y alto contenido en azúcar. “Esta sandía es muy homogénea, muy productiva y tiene un buen cuaje”, asegura el delegado de zona de la casa de semillas.

CALABACÍN

En cuanto a las novedades en calabacín, este año, Diamond Seeds apuesta por dos materiales. El CV1314, un calabacín verde oscuro recomendado para trasplantes hasta el 15-20 de enero, de porte abierto y buen vigor, adaptado a cultivos de invernadero. Para José Ginés de Haro, este calabacín “ofrece frutos de calidad, rectos, oscuros y brillantes y que cuenta con resis-



■ Nanor es una sandía mini, muy homogénea y productiva. /FHALMERÍA

tencias a zucchini y watermelon”.

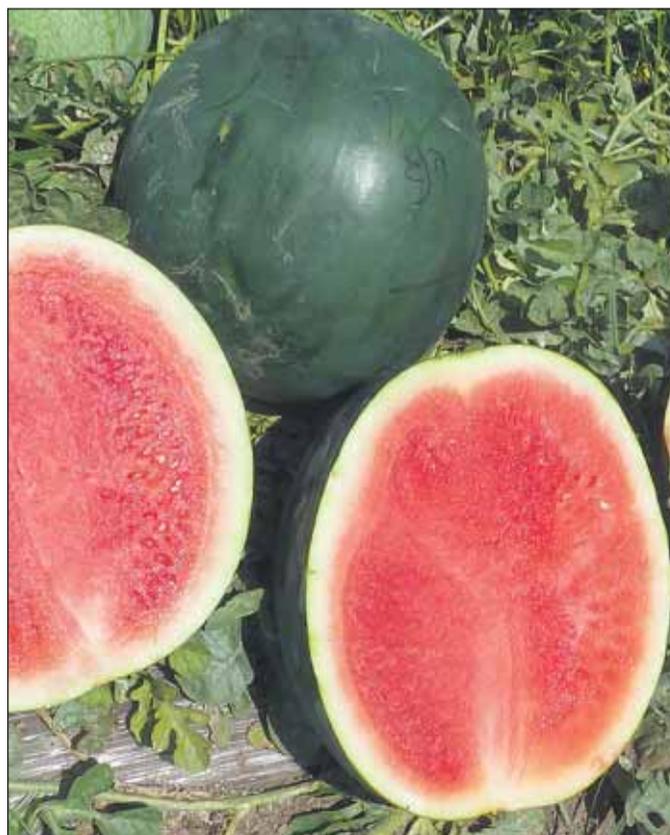
La segunda variedad a presentar es el calabacín blanco CB1326, recomendado para trasplantes de otoño (septiembre-octubre) y de primavera

(diciembre-enero), que destaca por su “alta productividad, gran vigor de planta, con entrenudos cortos, lo que facilita la mano de obra al agricultor. Los frutos son de gran calidad, rectos y largos, de un color verde blan-

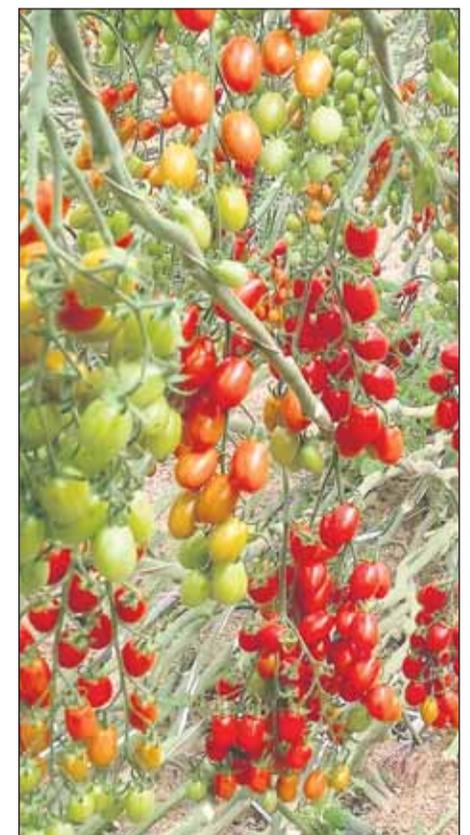
quecino, que está teniendo gran aceptación en el mercado. Asimismo, también es una variedad que tiene resistencia tanto a zucchini como a watermelon”.

TOMATE

Aprovechando la ocasión de que se celebra la feria Expolevante, en Campohermoso, una de las zonas más tomateras de la provincia, la casa de semillas Diamond Seeds no quiere dejar pasar la oportunidad de hacer referencia al tomate cherry pera Seventy, “un producto que está teniendo una gran acogida en el sector y que se puede recolectar tanto en suelto como en ramo, aunque, especialmente, en ramo. Uno de los aspectos más característicos de Seventy es que es muy productivo, tiene un alto nivel de azúcar y coge un sabor muy bueno. Además, también cabe destacar que el fruto goza de una excelente postcosecha, así como también la planta es bastante productiva. Asimismo, Seventy es resistente tanto al virus de la cuchara como a spotted”, adelanta José Ginés de Haro, delegado de zona de Diamond Seeds.



■ La carne de Bungi es muy crujiente y de color rojo intenso. /FHALMERÍA



■ Tomate cherry pera Seventy, de Diamond Seeds.

SU STAND, PUNTO DE ENCUENTRO

Coprohníjar prevé un incremento del 10% de su producción de sandía en esta primavera

■ Isabel Fernández

Coprohníjar está ya inmersa por completo en la campaña de primavera y, de hecho, según confirmó su presidente, Juan Segura Morales, a mediados del mes de abril, “ya hemos empezado a cortar las primeras y lo cierto es que están siendo de una gran calidad”. En esta campaña, la cooperativa espera incrementar en un 10% con respecto al año pasado su producción de esta fruta estival, si bien, de momento, es pronto para dilucidar si el precio del género crecerá en la misma proporción.

En Coprohníjar, según comentó su presidente, trabajan, fundamentalmente, con dos tipologías de sandía, la rayada sin semillas y la sandía mini, que comercializan, en ambos casos, bajo la marca Bouquet, ya que, como recordó Segura Morales, “hace más de 20 años que somos socios de Anecoop” y, lo que es más importante aún, el poder comercializar su sandía bajo esta marca más que consolidada supone “una garantía para nosotros como cooperativa y para nuestros agricultores”. Es la sandía mini la que, campaña tras campaña, suma un mayor volumen de producción entre los socios de la cooperativa y, de hecho, su presidente afirmó que “en torno al 60% de nuestra producción total de sandía es mini”.

El tomate es, junto con la sandía, el otro producto que, mayoritariamente, cultivan los agricul-

La cooperativa que preside Juan Segura Morales comenzó a cortar esta fruta estival a mediados del mes de abril y ya las primeras partidas estaban siendo de una gran calidad, acorde a las exigencias de los mercados y, al final, de los consumidores



■ Coprohníjar congregó a muchos de sus socios en su stand en la última edición. /I. F. G.



■ Juan Segura Morales, presidente de Coprohníjar, en Expolevante 2014. /I. F. G.

tores de Coprohníjar durante la primavera; sin embargo, en su caso, las previsiones no son tan halagüeñas. “El precio del tomate ya ha comenzado a bajar”, lamentó Segura Morales, quien reconoció que, en general, la campaña agrícola 2015/2016 “está siendo mala”. En Coprohníjar son especialistas en tomate, en general, en cherry, en particular y, ya desde el inicio del ejercicio, la situación no fue nada buena para este cultivo. “Hemos tenido mucha producción debido a las altas temperaturas y, además, los precios han sido bajos”, explicó el presidente de la cooperativa,

quien añadió que, por todo ello, la campaña “ha sido y está siendo complicada”.

A una mayor producción en Almería como factor determinante del devenir de este ejercicio, Segura Morales sumó, por otro lado, el cierre de las fronteras de Rusia desde el verano de 2014 a las exportaciones hortofrutícolas de la Unión Europea (UE) y, desde hace algunos meses, a las procedentes de Turquía. “En nuestro caso, no es mucho el volumen que exportamos directamente a Rusia, sin embargo, el hecho de que otros países que sí exportan a este país no puedan hacerlo nos

afecta, ya que es más el género que se queda en la UE”, explicó y añadió que “caso muy similar es el de Turquía”. Aún así, el presidente de Coprohníjar afirmó que este cierre de fronteras no sólo perjudica a su cooperativa, sino que “el daño es general”.

EN EXPOLEVANTE

Siendo Coprohníjar una cooperativa del Campo de Níjar, Segura Morales comentó, por otro lado, que “no podemos faltar a Expolevante”. “Para nosotros, más que una oportunidad, es casi una obligación estar en la feria, puesto que muchos de nuestros agricul-

tores socios la visitan”, explicó Segura Morales, quien reconoció que, precisamente por ello, “nuestro stand se convierte en estos días en un punto de encuentro, de intercambio de opiniones y de impresiones con todos nuestros agricultores socios”.

Asimismo, este ‘punto de encuentro’ que será el stand de la cooperativa permitirá, por otro lado, a sus directivos y socios avanzar algo sobre la que será la próxima campaña, sobre todo teniendo en cuenta los resultados poco favorables del ejercicio 2015/2016, que afronta ya su recta final.



Lo natural
es lo nuestro

COPROHNÍJAR

Cosechar y comercializar frutas y hortalizas de alta calidad significa ser cuidadosos en todo lo que hacemos. Un proceso que va desde la selección de una semilla, su producción integrada, su recolección y comercialización hasta su consumo final. Todo ello exige un respeto y cuidado que requiere un gran esfuerzo de todos nosotros.

En Coprohníjar, esforzarnos por la calidad es algo muy natural, por eso LO NATURAL ES LO NUESTRO.

CUMPLIENDO OBJETIVOS

Vicasol abre las primeras líneas comerciales para llevar al mercado su producción de hortalizas 'bío'

La cooperativa ha consolidado un equipo de trabajo para su centro de ecológico en El 21, mientras que ya trabajan casi a pleno rendimiento en El Ejido

■ Isabel Fernández

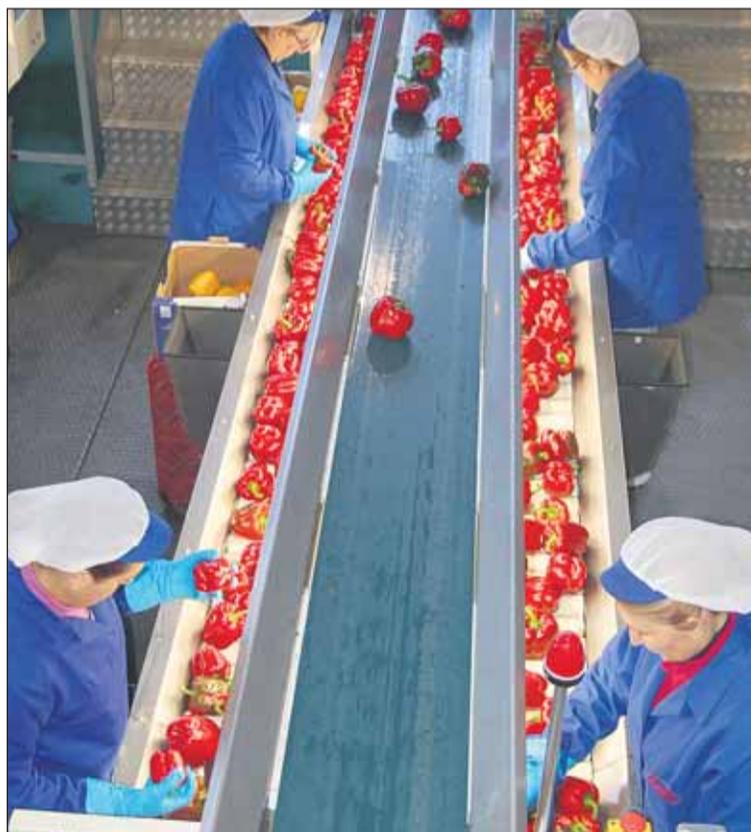
Vicasol continúa avanzando con firmeza hacia la diversificación de su línea de productos y que, ya desde esta campaña, pasa por la puesta en marcha de un centro de ecológico en El 21, en la comarca de Níjar. En este sentido, su presidente, Juan Antonio González, afirmó que, actualmente, “el centro cuenta ya con un equipo de trabajo consolidado”, lo que “nos da tranquilidad para la próxima campaña”. Según reconoció, este primer año de esta nueva línea de negocio “ha sido para nosotros una primera aproximación al producto ‘bío’” y, en este sentido, indicó que, además de para consolidar el citado equipo de trabajo, esta campaña también les ha servido para “abrir las líneas comerciales necesarias para poner toda esa producción ‘bío’ en el mercado”.

De este modo, y habiendo hecho los deberes en esta campaña, en Vicasol ya piensan en el que será el próximo ejercicio para su línea de ecológico. Así, González afirmó que “el próximo año incrementaremos considerablemente el volumen de producción”, ya que, hoy por hoy, “la mayoría de nuestros agricultores se encuentra en el período de reconversión”. Según sus previsiones, “esperamos contar con más de 100 hectáreas de cultivo”.

El segundo de los objetivos cumplidos por Vicasol en esta campaña ha sido la ocupación, prácticamente en su totalidad, de la capacidad productiva del centro de El Ejido, puesto en marcha hace casi dos años. De este modo, y desde el punto de vista de la cooperativa, “damos por conseguidos los objetivos planteados en cuanto al volumen de kilos tratados, el trabajo realizado y la consolidación de los nuevos centros”. El punto negativo lo ponen, sin embargo, los resultados consigui-



■ Vicasol espera contar con unas 100 hectáreas de ecológico en producción para la próxima campaña, cuyos productos pasarán a su centro de El 21. /RAFA VILLEGAS



■ Las instalaciones de El Ejido ya casi están a pleno rendimiento. /I. F. G.

dos por los agricultores. “Ha sido una campaña deficiente”, lamentó González, quien añadió que “muy bien tendrían que venir la primavera y el verano para poder recuperar lo perdido”.

Y es que, más allá de la climatología, que ha incrementado con-

siderablemente la producción en la provincia, desde Vicasol apuntan a la prórroga del veto de Rusia a las exportaciones de la Unión Europea (UE) como otro de los factores que han hecho de la 2015/2016 una campaña complicada. “El hecho de que no haya

salido mercancía hacia Rusia ha hecho, junto con otros factores, que el mercado europeo esté colapsado y, de ahí, los malos precios de casi todos los productos y, prácticamente, durante toda la campaña”.

Ahora, todas las esperanzas están puestas en la primavera, para la que Vicasol prevé una mayor superficie tanto de melón como de sandía, “en consonancia con el incremento general de volumen del resto de productos de la cooperativa”. Tanto para uno como para otro producto, afirmó González, “tratamos el tema del sabor con seriedad” y, de hecho, “nuestros agricultores están concienciados y trabajan en equipo, junto con los técnicos de campo, el personal de almacén y el equipo comercial para buscar los mejores resultados”. Y es que “nos jugamos no sólo el precio del producto, sino su continuidad en los mercados”.

II Y V GAMA

Desde hace dos campañas en Vicasol han apostado, además, por la puesta en marcha de sendas líneas de II y V gama, que han hecho posible que vean la luz productos como tomate natural, pisto

casero, pimiento rojo asado en tiras y entero, tomate frito, tomate rallado natural y fritada. Todos ellos, junto con su gazpacho y salmorejo, que afrontan ya su segundo año en el mercado, “se distribuyen por toda España” y, además, “ya tenemos contactos para hacerlo también en algunos países europeos”, explicó, por su parte, José Manuel Fernández, gerente de la cooperativa.

Asimismo, y en el caso concreto del gazpacho y el salmorejo de Vicasol, añadió Fernández, “están teniendo muy buena aceptación por parte de los consumidores”, que, simplemente, se están encontrando un producto “genial”. En esta segunda campaña comercial para ambos productos, el gerente de la cooperativa afirmó que “estamos seguros de que vamos a tener un crecimiento importante con respecto a la anterior”.

Con todo ello, en Vicasol esperan llegar al final de la campaña agrícola recuperando, en parte, lo perdido por sus agricultores en estos meses. “Esperamos que en la primavera y el verano los precios sean buenos para que los agricultores puedan recuperar todo o parte de lo perdido”, concluyó José Manuel Fernández.

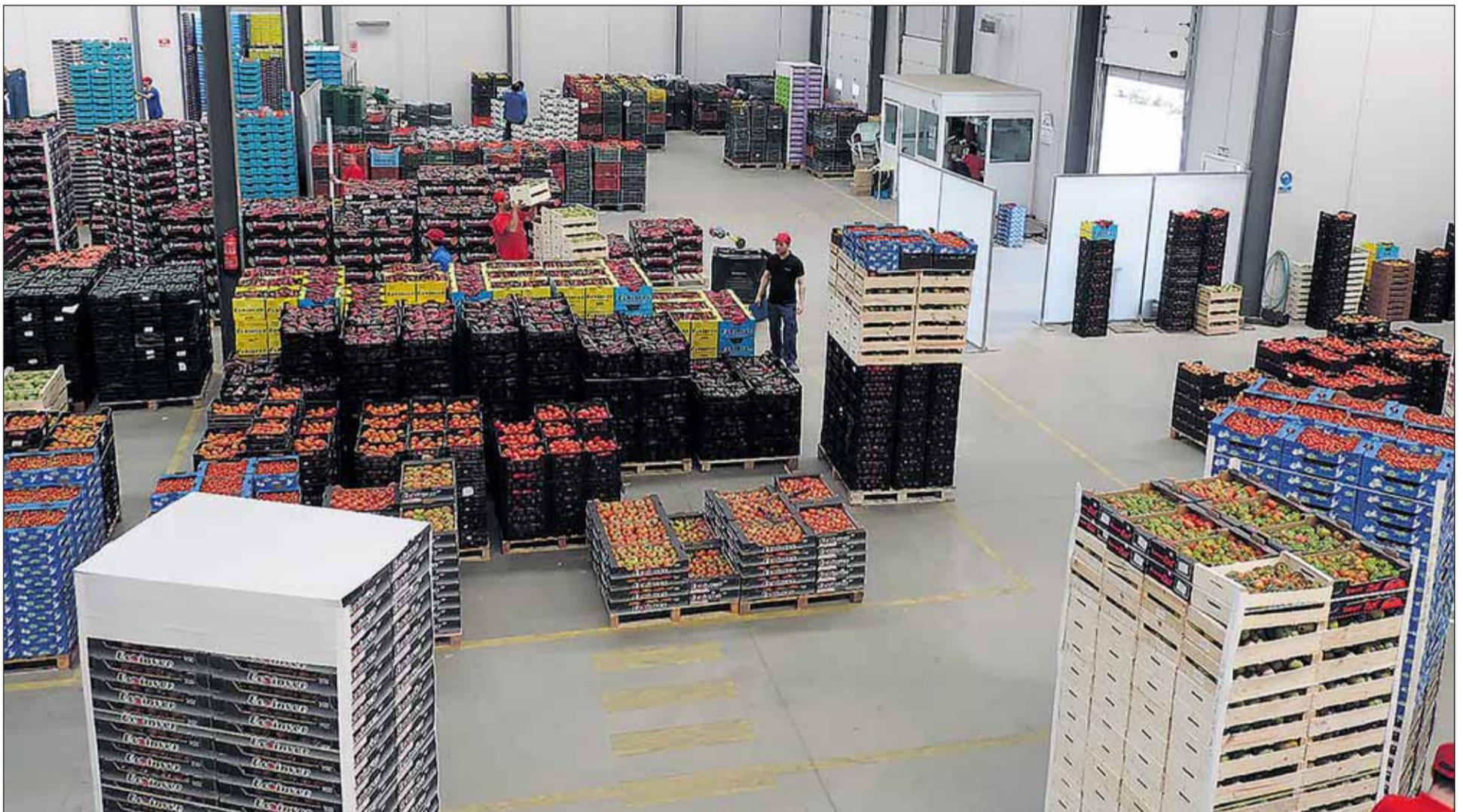


Siempre creciendo bajo el sol



EN LAS NORIAS

Ecoinver trabaja codo con codo con sus clientes para ofrecerles exactamente lo que necesitan



■ La empresa cuenta con unas instalaciones de 2.000 metros cuadrados en el núcleo ejidense de Las Norias. /I. F. G.

La empresa, nacida en 2007, destina el 70% de su producto a exportación y, en los últimos años, trabaja sobre todo especialidades

■ Isabel Fernández

Ecoinver, empresa ubicada en el núcleo ejidense de Las Norias, nació en 2007 con el claro objetivo de llevar los mejores productos de la agricultura almeriense, directamente, de manos del agricultor a los mercados. Entonces, y según recuerda su presidente, Ramón Segura, iniciaron su andadura en “un almacén alquilado”, sin embargo, desde 2012, cuentan con 2.000 metros de instalaciones propias, en las que reciben y envasan el género que luego destinarán tanto al mercado nacional como al mercado internacional. “Destinamos el 30% de nuestro producto al mercado nacional y el 70% a los mercados internacionales”,



■ Rosa Mª Sánchez, técnico de Calidad, junto a Victor Manuel Alcalá e Ivonne Stefanny Torres, empleados. /I. F. G.

comenta Segura, quien detalla que, entre sus destinos principales se encuentran, cómo no, Reino Unido, Alemania o Francia, entre otros muchos.

Desde su nacimiento en el año 2007 hasta la actualidad, la em-

presa que dirige Ramón Segura ha ido incorporando agricultores hasta contar, hoy por hoy, con unas 100 hectáreas de invernadero. Desde el primer momento, el presidente de Ecoinver tuvo claro cómo debía funcionar su comer-

cializadora: “Planificamos cada campaña con nuestros agricultores de modo que cubramos las necesidades de nuestros clientes”. Esto implica saber qué es exactamente lo que el cliente demanda y ofrecerle justo eso que bus-

ca, de modo que el agricultor pueda obtener, por su parte, una mayor rentabilidad.

ESPECIALIDADES

Entre esos clientes, Ecoinver cuenta con algunas de las mayores cadenas de supermercados tanto a nivel nacional como internacional, a las que surte anualmente de todo aquello que buscan. Este esfuerzo por satisfacer las demandas de sus clientes ha llevado a Ecoinver a ir modificando su amplia gama de productos. De este modo, comenta Segura, “si empezamos trabajando con los productos tradicionales, tales como calabacín, berenjena, pimientos lamuyos e italianos, pepinos francés y español, tomate pera, tomate rama y ensalada, actualmente, estamos más enfocados a las especialidades”. Así, por ejemplo, a día de hoy, abastecen a sus clientes de pimientos tipo sweet bite, capia tricolor, Palermo, una amplia gama de pimientos picantes, pepino midi, cherry

EN LAS NORIAS



■ En Ecoinver trabajan, sobre todo, especialidades como ésta, pimientos capia tricolor. /I. F. G.

■ La empresa cuenta actualmente con unos 40 empleados. /I. F. G.

pera, rama y cóctel, y de tomates bajo el concepto Intense -de Nunhems- y Caniles -variedad tipo pera de Zeraim Ibérica-.

Además de este duro esfuerzo por lograr cada día una mayor especialización por productos, en Ecoinver también trabajan para diferenciar su género del resto desde el punto de vista de su envasado. Para ello, se esfuerzan constantemente por ofrecer a sus clientes el género que demandan en distintos formatos, según las

exigencias de cada uno de ellos. Y es que, en esta empresa, priman, y mucho, el servicio al cliente con el único objetivo de lograr su mayor grado de satisfacción y, con ello, que siga confiando en la comercializadora.

Ecoinver surte de producto a sus clientes durante diez meses al año, de septiembre a junio. Para ello, cuenta con unas 100 hectáreas de invernadero en manos de sus agricultores y que están repartidas por toda la comar-

ca del Poniente almeriense. Afirma el presidente de la comercializadora que el éxito de la agricultura de la provincia radica en el hecho de poder ofertar hortalizas a sus clientes cuando ninguna otra zona productora puede hacerlo y eso es, cómo no, "durante el invierno". De ahí que en Ecoinver sigan apostando por esta fórmula, por el mantenimiento de la producción de las denominadas hortalizas de primor en detrimento de otras fe-

chas. Y todo ello con el único fin de ofrecer los mejores resultados a sus productores.

CALIDAD

La calidad de sus productos es, por otro lado, la máxima con la que trabajan en Ecoinver y, para garantizarla, realizan un seguimiento del producto en todas sus fases, desde el cultivo hasta su llegada al mercado, pasando por la recolección o el envasado. En este sentido, Ramón Segura in-

dica que Ecoinver es miembro de GlobalGAP y también cuenta con la certificación IFS Food. Junto a ellas, esta comercializadora de Las Norias también tiene el certificado GlobalGAP GRASP por sus buenas prácticas sociales. Y es que, además de comprometidos con la calidad del producto que ofrecen a sus clientes, en Ecoinver también lo están con la seguridad en las condiciones laborales de los 40 trabajadores con los que cuenta actualmente.

Ecoinver

Producimos hortalizas de calidad



Camino Villalobos, 29. 04716 - Las Norias de Daza (Almería)

Tel: 950 58 79 65

www.ecoinver.es

NUEVAS TECNOLOGÍAS

Una plataforma gratuita muestra cómo vender frutas y hortalizas a través de mercados electrónicos

www.naranjasyfrutas.com se ha especializado en la venta a nivel mayorista de frutas y hortalizas tanto en campo como en exportación

■ Fhalmería

Facilitar la localización de las cosechas de los productores de hortalizas y frutas a todos los comercios mayoristas, ya sea comercios nacionales que quieren comprar la cosecha en campo o comercios internacionales o nacionales que quieren comprar la hortaliza y fruta ya confeccionada. Ese es el objetivo de la plataforma gratuita www.naranjasyfrutas.com, con más de 2.200 productores anunciados y más de 300.000 toneladas de fruta disponible, en la que ya están colaborando muchas asociaciones de agricultores de España.

Este es un servicio gratuito tanto para los productores que anuncian sus cosechas como para los comercios mayoristas de fruta que los localizan.

Y es que los mercados electrónicos tienen un enorme potencial como canal alternativo de negocio y marketing. Son una plataforma online donde compradores, vendedores y distribuidores se encuentran para intercambiar información, llevar a cabo operaciones comerciales y colaborar. Ofrecen numerosos beneficios a todos los participantes, independientemente de su tamaño. Entre ellos se puede enumerar el acceso mundial a potenciales socios comerciales, reducción de los costes operativos, incremento de los beneficios y mayor eficacia en los procesos de distribución.

Los principales comercios internacionales que utilizan [naranjasyfrutas.com](http://www.naranjasyfrutas.com) son de Europa, aunque ya se ha presentado la plataforma en Emiratos Árabes, China, etcétera.

Disponible en español, inglés y francés, la plataforma ha sido presentada recientemente en Almería en una jornada denominada 'Cómo vender en el exterior



■ Viaje a Francia organizado por Naranjasyfrutas.com y ASAJA con Agricultores Exportadores Españoles y la directiva de Saint Charles Internacional con 300 mayoristas francesas.

a través de mercados electrónicos', donde también se dio a conocer el nuevo sistema de alertas para comercios mayoristas, de manera que puedan recibir solo información de las cosechas en las que estén interesados en el mismo instante en el que los productores las anuncian. La jornada fue organizada por el Instituto de Comercio Exterior de España (ICEX), así como por la Cámara de Comercio de Almería y por la Agencia Andaluza de Promoción Exterior (EXTEN-DA).

NOVEDAD

Como novedad, este mes se han dado de alta las hortalizas en la plataforma, ya que en un principio se creó la plataforma para frutas, pero tras varias reuniones con organizaciones de comercios internacionales de frutas y hortalizas como Saint Charles Internacional Francia (300 empresas asociadas) Swisscofel en Suiza (170 empresas asociadas), presentaciones en Dubai, Hong Kong, etc... y los comercios internacionales, todos ellos comentaron que también necesitaban la localización de las hortalizas españolas ya confeccionadas.



■ Presentación realizada en el Ministerio de Agricultura como ejemplo del cambio en el diseño de la distribución comercial.



■ Juan José Bas, gerente de [naranjasyfrutas.com](http://www.naranjasyfrutas.com), y Roger Maeder, jefe de Producto de Swisscofel.

HERRAMIENTAS IMPRESCINDIBLES

Koppert mejora la competitividad del tomate con Natupol y Nesibug

El rendimiento de las colmenas de abejorros y las sueltas de 'Nesi' en semillero contribuyen a la rentabilidad del principal cultivo en el Campo de Níjar

■ Fhalmería

El liderazgo de la comarca de Níjar en la exportación de tomate de gran calidad, acorde con las exigencias de los consumidores y también con los requisitos de las grandes cadenas de distribución, tiene mucho que ver con el uso generalizado de la polinización natural y con la rápida extensión de las sueltas selectivas de *Nesidiocoris tenuis* desde la fase de semillero. Ambas herramientas se han hecho imprescindibles para los productores especializados en tomate, con los que Koppert viene colaborando



■ Koppert realiza un seguimiento personalizado desde la suelta de 'Nesi' en semillero.

estrechamente desde hace años para impulsar la competitividad del principal cultivo de la zona, que se ha convertido en un claro referente internacional por su calidad, excelente sabor y diversidad de variedades que cubren casi todo el año. Además, el creciente interés en toda la comarca por la producción de to-

mate ecológico ha permitido a Koppert poner en valor la importancia de su exclusivo servicio de asesoramiento técnico, integrado por profesionales cualificados que conocen la realidad del campo y que están contribuyendo cada día a que las producciones hortofrutícolas del Levante almeriense super-

en con éxito la transición desde la producción integrada a la ecológica, gracias a la aplicación de una completa gama de soluciones naturales que son exclusivas de Koppert y que garantizan una respuesta eficaz para el control biológico y microbiológico de plagas y enfermedades.

En cuanto a la polinización natural, los agricultores del Campo de Níjar ya conocen bien las ventajas derivadas del uso de las colmenas Natupol. Con calor en verano y con frío en invierno, las colmenas Natupol son una apuesta segura, con colonias de abejorros bien formadas que comienzan a recolectar polen de forma instantánea, sin reducir la actividad en días nublados, con viento o con lluvia. El resultado es que una colmena Natupol ofrece un mínimo de ocho semanas de intensa polinización y

hasta un 30% más de eficacia, algo que se traduce en una mejora de la rentabilidad porque se necesitan menos colmenas por hectárea para obtener óptimos resultados.

EL 'NESI' MÁS FRESCO

La liberación de una raza autóctona de *Nesidiocoris tenuis* en semilleros es para Koppert el eje central de su programa de control biológico de plagas en tomate, una metodología propia que la empresa desarrolló de forma pionera en 2009 y que hace unos años consiguió generalizar en la zona de Níjar.

Koppert, que produce y distribuye a diario este importante enemigo natural, es la única empresa que lleva a cabo un seguimiento personalizado que se inicia con la suelta selectiva de 'Nesi' en el semillero y que finaliza en la finca, sólo después de constatarse la correcta instalación del depredador y su presencia en los niveles adecuados. Un aspecto esencial que desarrolla Koppert en exclusiva es la fase de alimentación del 'Nesi' justo antes de que las plántulas de tomate abandonen el semillero con destino a la finca donde serán trasplantadas.

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

DE LA UE

20 ministros de Agricultura instan a la Comisión Europea a limitar las negociaciones con Mercosur

El Consejo de Ministros de la UE demanda que no se incluyan los productos sensibles agrícolas y ganaderos en el tratado

■ **Rafa Villegas**

La Unión Europea (UE) y el bloque comercial latinoamericano Mercosur se encuentran inmersos en un proceso de negociaciones para la liberalización del comercio entre sendos territorios. No obstante, la situación de crisis general que viven los sectores agrícola y ganadero en la UE ha provocado que un total de 20 ministros de Agricultura europeos hayan advertido a la Comisión Europea de la necesidad de dejar fuera de la negociación a los denominados productos sensibles.

Las organizaciones de organizaciones agrarias más importantes de la Unión Europea, el COPA y la COGECA, han mostrado su satisfacción por la gran preocupación expresada por gran parte de los ministros de la eurozona ante cualquier empeoramiento de la situación provocada por la negociación de concesiones comerciales injustas en el capítulo agrícola de las negociaciones con Mercosur.

El presidente de la COGECA, Thomas Magnusson, ha advertido a la presidencia de turno de la Unión Europea, que actualmente recae en Dinamarca, durante un encuentro, que liberalizar los productos sensibles “tendría consecuencias catastróficas para el sector agrícola europeo”, muy especialmente para el vacuno. Y es que, sin duda, la ganadería se vería aún más perjudicada que la agricultura.

Magnusson también ha informado a la presidencia danesa de que los precios del porcino en la Unión Europea siguen a “niveles críticos”, inferiores a los de hace 11 años. Del mismo modo, el máximo representante de la COGECA ha instado a los ministros a adoptar, cuanto antes, las medidas que se acordaron en marzo, incluyendo un posible alivio del crédito de la deuda para las inversiones, además de hallar nuevos mercados para que toda la presión deje de recaer en los productores. Asimismo, Magnusson ha hecho alusión a la difícil situación del mercado de los lácteos, cuyos precios han ido cayendo de manera continuada durante 25 meses. Además, los productores deben hacer frente a los elevados costes de los insumos. En este sentido, lamenta que los Estados



■ Consejo de Ministros de Agricultura de la Unión Europea.

miembros sólo hayan transferido 162 millones de euros de los 420 previstos en el paquete de ayudas firmado el pasado mes de septiembre. Al respecto, el presidente de la COGECA ha lamentado que “esto ha reducido significativamente los resultados de las medidas, por lo que es necesario actuar”.

Magnusson ha sido categórico y ha dejado claro que “los agricultores europeos ya están pasando por una crisis”. Según varios estudios, lo cierto es que

los productores agrarios del Viejo Continente podrían perder del orden de 7 mil millones de euros si se firmase el acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Mercosur. Y es que, como cabe recordar, éste último es el primer exportador de materias primas agrícolas hacia la UE.

Concretamente, según han explicado desde el COPA y la COGECA, un 86 por ciento de la carne de vacuno y un 70 por ciento de la carne de ave impor-

tada procede de países miembros de Mercosur. Es por ello que Magnusson ha resaltado que “no necesitan contingentes adicionales libres de arancel para incrementar su comercio hacia la Unión Europea”. Además, critica que estas importaciones “no cumplen con las exigentes normas medioambientales y de calidad de la UE y aún quedan pendientes ciertas preocupaciones por lo relativo a los aspectos de seguridad de la producción de carne en estos países”.

DIFERENCIACIÓN

Los envases con sello UNIQ son una garantía tanto en origen como en destino

■ **Fhalmería**

Todo el esfuerzo realizado para ofrecer al mercado de envases hortofrutícolas el sello UNIQ, sinónimo de diferenciación y confianza, debe contar con el respaldo de alguien que dé fe, como buen notario, de la respuesta de esa calidad.

AFCO ofrece este valor añadido para certificar la calidad implícita en su nuevo sello de calidad UNIQ.

En los envases UNIQ, además de superar ensayos previos que confirman que sus diseños son aptos para atender un comportamiento determinado, su calidad es doblemente ratificada, tanto en origen como en destino, por laboratorios externos homologados coordinados por un Comité Técnico. Estos centros tecnológicos estudian de manera continua la respuesta de las cajas UNIQ y lo hacen supervisando su cumplimiento, tanto con auditorías en

origen antes de salir de las fábricas, como con controles en destino una vez que el cliente recibe la mercancía y ya superados los procesos de envasado, transporte y logística. Sin duda, una doble garantía. En paralelo, el Comité Técnico se encarga de mantener actualizados los parámetros técnicos exigidos para que un envase pueda estampillar en él el sello UNIQ y ofrecer siempre así, soluciones óptimas al mercado con calidad avalada por terceros.



■ UNIQ estuvo presente en la pasada edición de Fruit Logística, en Berlín. /RAFA VILLEGAS

UN REFERENTE

El Plantel Semilleros participa en la feria como líder indiscutible en injerto de sandía

■ Fhalmería

El Plantel Semilleros llega a Expolevante con más fuerza que nunca y deseando interactuar con sus agricultores y demás empresas del sector. Se trata, sin duda, como explican desde la empresa, de una feria que se ha convertido en referente para la provincia y que para El Plantel Semilleros supone una creación de sinergias entre empresas.

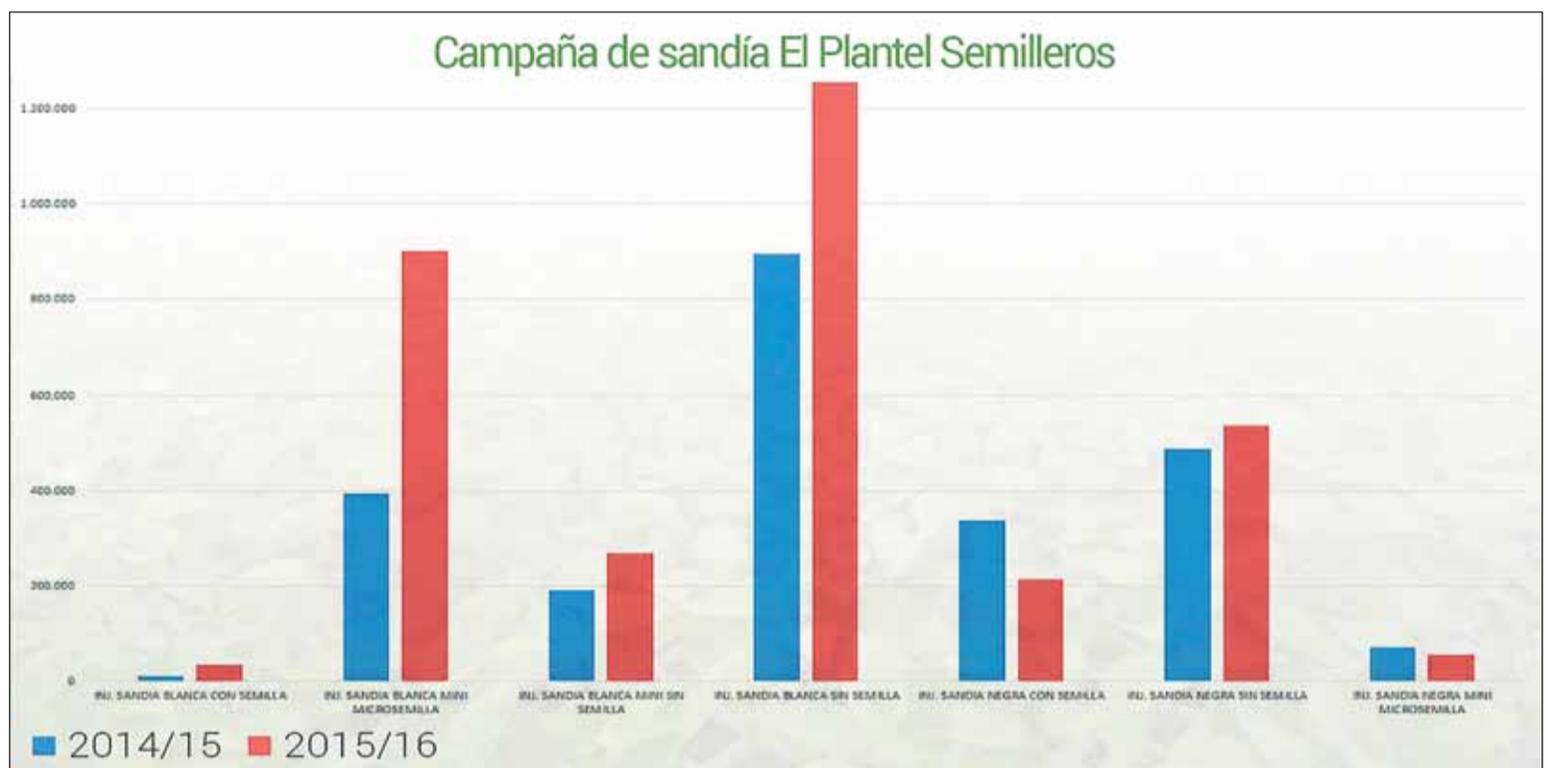
Este año acuden a la feria con varias novedades, como es la apertura de un nuevo centro, esta vez fuera de la provincia, en Llanos del Caudillo, en Ciudad Real.

Este centro, no solo les va a permitir crecer como empresa, al expandir las ventas a otras zonas productivas, sino que además les ha llevado a un estudio de las diferentes zonas de la geografía española y su climatología y agua que les ha aportado mucho en cuanto a I+D+i se refiere y en cuanto a nuevas técnicas de cultivo aplicables a la provincia.

Esta feria, además, va a venir muy bien para el sector ya que ha tenido lugar un año complicado con una climatología demasiado buena que ha afectado al ciclo productivo en Almería y que ha provocado una caída de los precios.

Acabada la campaña de injerto de sandía en la provincia, desde El Plantel Semilleros aseguran con orgullo que "volvemos a ser líderes en injertos de sandía con más de 8.000.000 entregados de enero a marzo, no acabando aquí sino que en las zonas de Murcia, Andalucía Occidental y La Mancha se prevé entregar 6 millones más, alcanzando los 14 millones".

El Plantel premiará la confianza demostrada por sus clientes con un obsequio en su espacio expositivo. Además, podrán conocer todas sus novedades, como el nuevo centro que ha abierto la empresa en Llanos del Caudillo, en Ciudad Real



■ Gráfica de la espectacular campaña de sandía de El Plantel Semilleros. /FHALMERIA



■ Primer plano de un injerto de sandía de El Plantel Semilleros. /FHALMERIA

mos a ser líderes en injertos de sandía con más de 8.000.000 entregados de enero a marzo, no acabando aquí sino que en las zonas de Murcia, Andalucía Occidental y La Mancha se prevé entregar 6 millones más, alcanzando los 14 millones".

La campaña de sandía acaba de arrancar en la provincia de Almería con unos precios relativamente buenos y unas producciones también en buena línea, por lo que desde El Plantel Semilleros esperan que ésta "se desarrolle bien y los agricultores

empiecen la campaña con energía".

Desde El Plantel Semilleros siguen luchando cada día para entregar al cliente un producto con un valor añadido y que le aporte el máximo rendimiento técnico y económico.

Por último, y no menos importante, cabe destacar que en esta edición de Expolevante la confianza depositada en El Plantel Semilleros por sus clientes ¡tiene premio!.... Para descubrirlo solo deben visitar su stand. ¡Le esperan!

 **El Plantel SEMILLEROS**

El mejor injerto para tu cosecha

Tel y Fax (+34) 950 33 01 01

www.elplantelsemilleros.com



COPROHÑIJAR

Cerca de un centenar de cooperativistas asiste a una jornada sobre la salud del agricultor y virus hortícolas

■ Elena Sánchez

El pasado 7 de abril, casi un centenar de socios de Coprohñijar asistieron a una jornada sobre la salud del agricultor y virus hortícolas, una acción formativa organizada por la propia cooperativa así como por la Fundación UAL-Anecoop y Cajamar, que consistió en la visita a la Finca Experimental UAL-Anecoop y en la realización de una serie de ponencias.

En este sentido, durante la visita a los ensayos e instalaciones de la Finca Experimental UAL-Anecoop, los asistentes tuvieron la ocasión de ver tres proyectos de investigación presentados por los profesores del Departamento de Agricultura de la Universidad de Almería. El primero de ellos lleva como nombre 'Proyecto de agua desalada vs agua de acuífero. Ensayo sobre calabacín', de Diego Luis Valera, el segundo ensayo mostrado fue el 'Proyecto de plantación de papaya sexada por técnicas moleculares', de Francisco Camacho, y el tercer y último estudio fue el de 'Biodesinfección de suelos para el cultivo de tomate' explicado por Javier Tello.

Tras la visita, los cerca de cien socios de Coprohñijar que asistieron a la jornada tuvieron la ocasión de asistir, también, a dos ponencias. La primera de ellas estaba relacionada con 'El riesgo en el trabajo con fitosanitarios', a cargo de José Ramón Castillo del Pino, de FREMAP, Mutua de

Esta actividad contó con una visita a la Finca Experimental UAL-Anecoop, donde profesores del Departamento de Agricultura de la Universidad presentaron tres proyectos, así como también hubo dos ponencias, una de FREMAP y otra de Cajamar



■ Una de las ponencias corrió a cargo de Antonio Céspedes, de 'Las Palmerillas'. /FHALMERÍA



■ La jornada concluyó con unas palabras del presidente de Coprohñijar, Juan Segura.

prevención de riesgos laborales, mientras que la segunda ponencia abordó el tema de medidas de control sobre el 'Virus del mosaico del pepino dulce' impartida por Antonio Céspedes, representante de la Estación Experimental 'Las Palmerillas' de la Fundación Cajamar.

La jornada concluyó con unas palabras ofrecidas por parte del presidente de Coprohñijar, Juan Segura, quien mostró su satisfacción por que los agricultores y profesionales del sector tengan la oportunidad de conocer los resultados de los trabajos de investigación que se están llevando a cabo en el sector hortofrutícola.



■ Los socios de Coprohñijar visitaron la Finca Experimental UAL-Anecoop. /FHALMERÍA



BIPOT

El nuevo banker

- Más cómodo
- Mas fácil
- Más eficaz

BIOMIP
BIOLOGICAL QUALITY

Mip System Agro SL. Campohermoso - Nijar. Almería
Tf: 00 34 950 38 46 87. comercial@biomip.com. www.biomip.com

SEMILLEROS

Grupo Cristalplant acude a una nueva edición de la feria con novedades y sorpresas

■ Fhalmería

Un año más, Cristalplant va a estar presente en la nueva edición de Expolevante Níjar 2016, con el objetivo de estar cerca “de los agricultores y de nuestros clientes y amigos. Para nosotros, acudir a Expolevante es encontrarnos, en sólo tres días, con todos los clientes, con los que trabajamos todo el año, sobre todo de la zona del Levante almeriense, aunque igualmente prevemos y están invitados todos los clientes de las distintas zonas de la geografía almeriense y española”, aseguran desde la propia empresa.

OBJETIVOS MARCADOS

Para la presente edición de Expolevante, Cristalplant se ha marcado un triple objetivo, ya que “hablaremos de novedades y habrá algunas sorpresas”, adelantan desde la empresa. En primer lugar, “trabajar en la consecución de los objetivos de nuestros clientes desde el cumplimiento de los valores del semillero; experiencia, calidad y éxito, de una forma transparente. En segundo lugar, presentaremos los resultados de 2015 en formato audiovisual, pero con una técnica diferente a las aplicadas anteriormente. Por último, este año nos volvemos un poco más ‘online’ y premiaremos la fidelidad de nuestros clientes en una acción en RRSS que estará activa durante los días de la feria”. Para esta edición y fieles a la filosofía

Durante el evento, la empresa presentará los resultados de 2015 en formato audiovisual, pero con una técnica diferente a las ya aplicadas, así como también premiará la fidelidad de sus clientes en una acción en RRSS que estará activa los días de la feria



■ El equipo de Cristalplant estará, en todo momento, a disposición de todas aquellas personas que visiten el stand de la empresa. /FHALMERÍA

de transparencia de la empresa, Cristalplant apuesta por un stand de diseño abierto ya conocido de otras ediciones, pero que traerá alguna novedad que no dejará indiferente a los asistentes. Dentro de los 48 metros cuadrados contratados para esta feria, “tendremos espacios de trabajo con mesas altas, un mostrador para poder

presentar nuestros productos y un equipo comercial diseñado para aprovechar al máximo las oportunidades que se presentarán en esta cita”.

ALGUNOS DATOS DE 2015:

Gracias a todos los profesionales que componen Grupo Cristalplant, el pasado 2015 fue un año

con muchos éxitos:

- 9 delegaciones en España y presencia en Portugal con agentes colaboradores y 32 hectáreas de instalaciones.
- 165 trabajadores de media y máximos de 400 en campaña.
- Obtención de certificado GLOBALG.A.P. y reconocimiento como miembro.

- 18 millones de injertos.
- 173 millones de plantas.
- 2.300 clientes.

Cristalplant es un semillero de origen almeriense con más de 20 años de experiencia. De hecho, en la actualidad, está considerada como una empresa de referencia en la producción de plántula hortícola y ornamental.

¡Os esperamos en Expolevante del 27 al 29 de abril con sorpresas y novedades!



cristalplant.es
950 565 032

Somos tu primer gran paso.

cristalplant.es



Certificado y Miembro GLOBALG.A.P.

San Agustín / El Viso / Aldéllapant / Cartabona / Níjar / Las Norias / Motril / Lebríja / Los Palacios

URCIRIEGOS

Terra Dis permite una desinfección rápida en periodos de cambio de cultivo para que el agricultor pierda el menor tiempo posible

La eficacia de este producto permite al agricultor ahorrar costes, ya que no se ven en la necesidad de tratar contra hongos, bacterias o nematodos

■ Elena Sánchez

El producto Terra Dis, distribuido por la firma almeriense Urciriegos, es fabricado por la empresa Servicios Técnicos de Canarias (STC), cuyas oficinas centrales están ubicadas en Las Palmas, así como la fábrica se encuentra en Madrid. STC tiene la tecnología de Clodos Technology y es fabricante de todos los productos que están relacionados con Dióxido de Cloro para diferentes aplicaciones, tanto en agricultura como en industria. Según explica Miguel Martínez, gerente de Urciriegos, “en Almería, nos hemos centrado en los productos Terra

Dis y Agri Dis, con los que llevamos dos años trabajando y la experiencia es creciente. La verdad es que está funcionando muy bien el boca a boca, nuestro único medio de máxima garantía”.

Terra Dis es un producto que permite, en periodos de cambio de cultivo, una aplicación de desinfección rápida para que el productor pierda el menor tiempo posible en el próximo cambio de cultivo. De hecho, “es importante informar que para la campaña de desinfección, que llegará en escasos meses, hay diferentes formas de aplicar Terra Dis, ya que hay quien lo hace con plástico o sin plástico, pero, realmente, éste no es necesario, ya que Terra Dis cumple su objetivo final, la desinfección de cualquier tipo de hongo o bacteria y nemátodos, por lo que el terreno se queda totalmente preparado para el

cultivo”, asegura Miguel Martínez, quien continúa explicando que, “de esta manera, a partir del día siguiente, el agricultor tiene la tranquilidad de que puede comenzar a sembrar con la garantía de que no le va a afectar al cultivo”.

Por otro lado, cabe destacar que Terra Dis es compatible con la lucha integrada, “no tiene ningún problema y lo importante de este producto es su fácil y rápida aplicación, así como la eficacia que tiene”. De hecho, la propia aplicación de Terra Dis es un sistema muy simple, “como cualquier otro desinfectante, ya que consiste en generar un encharcamiento en la superficie y al día siguiente, con un poco tiempo de riego, ya se puede aplicar con Venturi. A partir de ahí, el agricultor puede comenzar a sembrar, ya que no hay tiempos de espera”, concluye Martínez.



■ Juan Antonio López, agricultor, junto a Miguel Martínez, de Urciriegos. /ELENA SÁNCHEZ

JUAN ANTONIO LÓPEZ, AGRICULTOR

“Lo que más me gusta de Terra Dis es que no tiene plazos de espera y permite que ahorre en costes”

Juan Antonio López es un agricultor ejidense experimentado, sobre todo, en cultivo de pepino y calabacín. En el verano de 2014 fue la primera vez que usó Terra Dis, el desinfectante de Urciriegos, “un producto que me convenció desde el primer momento porque no tiene tiempos de espera y, pocos días después de desinfectar, ya pude comenzar a sembrar sin ningún tipo de problema”, asegura este productor cuya finca está ubicada en Llanos de Lumajo, El Ejido. En su caso, el empleo de Terra Dis se realizó a mediados de septiembre, “cuando teníamos el invernadero sin cultivo y antes de comenzar con la plantación de calabacín. Desde el principio, Terra Dis me ha ido genial,

tanto en el cultivo de pepino como en el de calabacín. Además, también lo usé en febrero para el cambio de ciclo de invierno a primavera y, la verdad, es que no estoy teniendo problemas de ningún tipo”. En cuanto al modo de aplicación de este producto de Urciriegos, en el caso de Juan Antonio López ha sido mediante riego por goteo.

Sin duda, una experiencia “muy buena, la que estoy teniendo con Terra Dis, producto del que lo que más destaco es que no hay plazo de espera, así como gracias a su desinfección no tengo problemas de enfermedades ni virus y eso me permite ahorrar costes, ya que no tengo que echar otros productos para prevenir dichas incidencias”.



ABONOS PARA RIEGO LOCALIZADO

Entec® y Nitrofoska® solub, las nuevas gamas de productos para fertirrigación de EuroChem Agro Iberia



■ La gama Entec® solub se ha ampliado con la inclusión del Entec® solub 11+5+30.

Los abonos cristalinos solubles en agua ofrecen una solución integral en fertirrigación sin necesidad de mezclar diferentes fertilizantes

■ Fhalmería

Eurochem Agro Iberia amplía su cartera de productos con el lanzamiento de una nueva línea de abonos para riego localizado, Nitrofoska® solub y el aumento de la gama Entec® solub. La fertirrigación permite un ahorro considerable de agua y una dosificación racional de los fertilizantes, además de proporcionar una nutrición de los cultivos optimizada, lo que se traduce en un aumento de rendimientos y calidad de cosecha. Sin embargo, la utilización de fertilizantes en riego localizado requiere abonos totalmente solubles en agua y libres de impurezas que puedan provocar obstrucciones en el sistema de riego.

NITROFOSKA® SOLUB

Nitrofoska® solub comprende una serie completa de fertilizantes cristalinos perfectamente solubles en agua diseñada para ofrecer una solución integral en fertirrigación, sin necesidad de mezclar diferentes fertilizantes. Las seis fórmulas de Nitrofoska® solub incluyen macro y micronutrientes (quelatados por Edta y Eddha) fácilmente asimilables y están completamente libres de urea y cloruros, lo que contribuye a una eficiente absorción y aprovechamiento de los nutrientes. Con equilibrios adaptados a cada fase en el ciclo de los cultivos (fórmulas de enraizamiento, inicio de desarrollo, estimulación del crecimiento, engorde y maduración, etc.), Nitrofoska® solub permite un completo y equilibrado desarrollo de frutales, hortalizas, cítricos y otros cultivos intensivos.

Nitrofoska® solub, principales ventajas:

*Rápida y total disolución en agua.

*Nitrógeno exclusivamente en forma nítrica y amoniacal.

*Suministro equilibrado y completo de nutrientes, con fórmulas adaptadas a cada estado fenológico de los cultivos (fórmulas de enraizamiento, inicio de desarrollo, estimulación del crecimiento, engorde y maduración, etc.).

*Materias primas de calidad: no contienen ni cloro ni urea (forma de nitrógeno poco eficiente en fertirrigación), elementos nocivos para los cultivos.

*Con microelementos quelatados por Edta, fácilmente asimilables en un amplio rango de pH.

*La fórmula Nitrofoska® solub 12+5+30 lleva el hierro (Fe) quelatado con Eddha, lo que permite mejor estabilidad y un ahorro en quelato de hierro.

*Reacción ácida que previene la formación de precipitados y obturaciones en el sistema de riego y favorece la asimilación de nutrientes.

GAMA ENTEC®

La gama Entec® solub, abonos solubles con nitrógeno estabilizado, se ha ampliado con la inclusión del Entec® solub 11+5+30. Los abonos Entec® solub inhiben el proceso de transformación del nitrógeno amoniacal a nitrógeno nítrico (nitrificación), asegurando su permanencia en el suelo durante un periodo determinado. Esto se logra a través de la inhibición de las bacterias Nitrosomonas, que son responsables por la transformación del amonio en nitrato. De esta forma, las plantas obtienen las dos formas de nitrógeno mineral, amoniacal y nítrico, durante un largo periodo. Esto significa que, a diferencia de las plantas cultivadas en suelos sin la aplicación de Entec® solub, pueden absorber el nitrógeno simultáneamente de ambas formas, beneficiándose los cultivos de las ventajas de la nutrición mixta nitrogenada (amonio y nitrato), a la vez que disminuye el riesgo de pérdida de nitrógeno al medio ambiente y, en

definitiva, se mejora la eficiencia de su uso. Se puede afirmar que los sistemas de riego localizado reducen las pérdidas de N con la utilización de fertilizantes convencionales, pero la incorporación de fertilizantes solubles con la tecnología Entec® las reducen

aún más, mejorando así la eficiencia de la fertilización y proporcionando más nitrógeno una mejor nutrición de los cultivos. Eurochem Agro pertenece al grupo Eurochem, una de las empresas agroquímicas más impor-

tales a nivel mundial. El grupo tiene su sede en Zug, Suiza, y cuenta con plantas de producción en Bélgica, Lituania, China, Kazajstán y Rusia, con más de 23.000 empleados por todo el mundo.

Nitrofoska® solub

Los abonos solubles de más calidad para una fertirrigación más eficiente



Nitrofoska® solub es una gama completa de fertilizantes cristalinos totalmente solubles en agua, diseñada para ofrecer una solución integral en fertirrigación, sin necesidad de mezclar diferentes fertilizantes.

Las fórmulas de Nitrofoska® solub incluyen macro y micronutrientes, y son completamente libres de urea y cloruros, lo que contribuye a una eficiente absorción y aprovechamiento de los nutrientes.

© Marca registrada de EuroChem Agro

EuroChem Agro Iberia, S.L.
Joan d'Austria 39-47
08005 Barcelona
Tel. 93 170 2750
Fax. 93 225 92 91
www.eurochemagro.es



EUROCHEM AGRO

The Fertilizer Experts.

MAYOR PROTAGONISMO

Los sectores de las semillas y los suministros, los que más representación tienen en la feria

Según ha dado a conocer la propia organización del evento, entre ambos sectores suman un total de 34 empresas, seguidos de las comercializadoras

■ Elena Sánchez

La consolidación de Expolevante como uno de los eventos hortofrutícolas más importantes a nivel nacional está dejándose notar cada edición que pasa, ya que el número de expositores que participa se ha ido incrementando hasta tal hecho de que, este año, muchas firmas han tenido que entrar en una lista de espera para poder participar en el evento, ya que desde hace varios meses, el Palacio de Exposiciones y Congresos de Campohermoso ha puesto el cartel de lleno absoluto para Expolevante 2016.

TODOS QUIEREN ESTAR

Y es que, la importancia de esta feria se puede comprobar con el simple hecho de ver las numerosas empresas que hacen por estar presentes, durante tres días, en Níjar. En este sentido, de cara a la presente edición, uno de los datos que más pueden venir a corroborar este hecho es que, por ejemplo, el sec-

tor de las semillas es el que más firmas aporta al evento en total, 17. Akira Seeds, Diamond Seeds, Eugen Seed, Hazera España, HM Clause Ibérica, Ibero-seeds, Meridiem Seeds, Philo-seed, Ramiro Arnedo, Rijk Zwaan, Syngenta, Takii Spain o Vilmorin, son algunas de las casas de semillas que no van a dejar pasar la oportunidad de mostrar sus principales novedades en cuanto a las variedades hortofrutícolas que más se adaptan, sobre todo, a la zona del Campo de Níjar. Y es que, sin duda, este tipo de acciones es una de las mejores ocasiones para que las multinacionales de semillas puedan entrar en contacto más directo con sus clientes, así como para estrechar relaciones y conocer nuevas posibilidades de negocio.

COMERCIALIZACIÓN

Al igual que las semillas, el sector de los suministros agrícolas también aporta un total de 17 entidades para la presente edición de Expolevante, mientras que, muy de cerca, se encuentra la comercialización que, en esta ocasión, llevará un total de 14 empresas, entre las que se encuentran, por ejemplo, Agropointe Natural Produce, Biosabor, Coprohníjar, Casi, Nijarsol,



■ Cada año aumenta la participación y las visitas al evento hortofrutícola de Níjar. /FHALMERÍA

SAT Costa de Níjar, Vegacañada o Vicasol.

Con todo ello, se puede ver el grado de importancia y de necesidad que encuentran todas estas firmas en estar presentes en este tipo de eventos, ya que, sin duda, supone una de las mejores ocasiones de interactuar con sus clientes, así como también es la mejor forma, para muchas de ellas, de comenzar a planificar la próxima campaña.



■ La feria, uno de los mejores puntos de encuentro entre empresas y agricultores. /FHALMERÍA

ACTIVIDADES

Los tres días de feria habrá degustaciones de productos hortofrutícolas en los stands

■ E. S. G.

Un evento hortofrutícola no solamente está relacionado con la muestra de productos y el encuentro entre empresas y clientes, sino que también se realizan actividades paralelas que ayudan a potenciar, en este caso, las frutas y hortalizas de la zona en la que se celebra la feria. En este sentido, Expolevante 2016 llevará a cabo, cada día, una serie de degustaciones que estarán

disponibles para todos los visitantes de la feria, acciones que sirven, entre otras cosas, para demostrar el sinfín de recetas que se pueden elaborar con los productos hortofrutícolas almerienses.

Así, el primer día de feria, el 27 de abril, la primera de las degustaciones se realizará a las 13:30 horas, mientras que el jueves, 28 de abril, la degustación estará relacionada con productos de la huerta nijareña, como pue-

den ser, además de frutas y hortalizas, otros productos como el aceite, tan típico de esta zona del Levante almeriense.

Finalmente, el último día del evento, también a las 13:30 horas, el protagonismo de la degustación será para el calabacín, con el que los chefs elaborarán diversos platos que se pondrán a disposición de todos aquellos que, en esos momentos, estén disfrutando de las bondades de Expolevante 2016.



■ Una de las degustaciones más concurridas es la del gazpacho. /FHALMERÍA

PRESENTES EN UNA NUEVA EDICIÓN

Pelemix traslada a su equipo de Almería a la feria para mostrar todas sus novedades a los visitantes

■ Isabel Fernández

Pelemix, una de las empresas líderes a nivel mundial en el mercado de sustrato agrícola de fibra de coco para cultivos hidropónicos y viveros, tendrá una presencia muy activa en la nueva edición de Expolevante, que se celebra hasta el viernes 29 de abril en el Palacio de Exposiciones y Congresos de Campohermoso, en Níjar. Según apuntaron desde la empresa, en esta ocasión, “contaremos con la presencia continua del equipo de Almería en la feria”, de modo que todo aquel profesional interesado en cualquier producto de los muchos que comercializa la firma pueda obtener, al momento, toda la información necesaria de manos de auténticos conocedores de este campo. Y es que, tal y como indicaron desde Pelemix, Lorenzo Montoya y Alfonso Reche, miembros del equipo de la firma en la provincia, cuentan con “gran experiencia en el sector no sólo de la comercialización, sino también de la producción”.

Ellos serán quienes muestren, de primera mano, las novedades de la empresa de cara a la próxima campaña, entre ellas, WiseMix, una herramienta de medición de alta precisión que proporciona datos reales e instantáneos del conjunto suelo-coco. Estos datos, según indicaron desde Pelemix, van a permitir al agricultor “tomar decisiones adecuadas para conseguir un equilibrio hidráulico en el entorno radicular”. WiseMix es fru-

La empresa dará a conocer una nueva herramienta de medición de alta precisión, un kit de análisis de nutrientes portátil y un producto que enmascara el olor de los cultivos a las plagas, además de promocionar el sistema de descuelgue exclusivo de Paskal



■ Lorenzo Montoya y Alfonso Reche, miembros de Pelemix en Almería.

to del acuerdo de colaboración que mantienen Pelemix y Wise Irrisystem para la promoción en exclusiva de este sistema “ideal” para el manejo del coco en Sistema Mixto que, según recordaron, “consiste en la aplicación de fibra de coco al suelo en la línea de cultivo. Desde Pelemix, lo entendemos como una evolución del sistema de cultivo convencional, puesto que incorpora técnicas de hidroponía”.

Junto a esa novedosa herramienta de medición, la empresa apro-

vechará su presencia en Expolevante 2016 para dar a conocer su MultiTest NutriAgro, un “kit de análisis de nutrientes portátil capaz de medir simultáneamente”, y lo que es más importante aún, “con una precisión de laboratorio, hasta seis iones en una muestra líquida”.

Otro de los productos que, desde luego, va a despertar un gran interés entre los participantes en la cita será Edenshield, un producto basado en extractos de plantas que enmascara el olor de los



■ Pelemix es uno de los líderes a nivel mundial en sustrato agrícola de fibra de coco.

cultivos a plagas como la mosca blanca, la Tuta absoluta o el trip, “consiguiendo reducir hasta en un 90% la entrada de las mismas en el invernadero”. Tal y como afirmaron desde Pelemix, “este producto está despertando mucho interés entre los agricultores por la fuerte presión de plagas que estamos padeciendo”, aunque no sólo por eso. “También es novedad su forma de aplicación, mediante pulsos de aspersión en las entradas, mallas y ventanas del invernadero”.

Por último, la empresa aprovechará la oportunidad para seguir promocionando el Roller Hook, el exclusivo sistema de descuelgue de Paskal que permite, según señalaron desde Pelemix, “un gran ahorro en mano de obra” a la hora de afrontar esta tarea. El objetivo no es otro que poner al alcance de todo el mundo este sistema y, para ello, Pelemix cuenta con promociones especiales para esta campaña.

Desde Pelemix invitan a todos los participantes en la feria a visitarlos. Estarán en el stand 13.

informacion@pelemix.com - pelemixspain.com Aliados en la innovación 968 636 096 / 928 643 427

TAMBIÉN EN PRIMAVERA

Agrobío insiste en no descuidar el control biológico ante la mayor incidencia de Tuta esta campaña

El clima suave del último invierno propició la aparición de esta plaga en las fincas, si bien también se están dejando ver en esta primavera

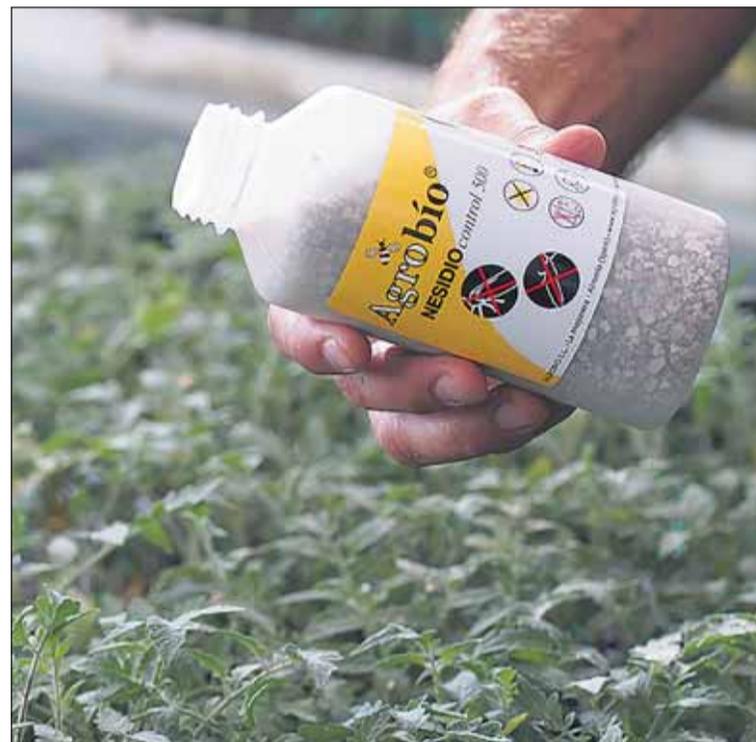
■ Isabel Fernández

Agrobío, empresa productora y comercializadora de soluciones de control biológico 100% almeriense, ha vuelto a insistir en la importancia de no descuidar el control biológico de plagas, sobre todo en la zona del Campo de Níjar, donde ha aumentado la presencia de Tuta absoluta con respecto a campañas anteriores. En este sentido, Ana Belén Arévalo, técnico de Desarrollo de Agrobío, comentó que, en general, “el clima más suave que hemos tenido en esta campaña ha propiciado una mayor incidencia de Tuta absoluta en los invernaderos de Níjar” y, de hecho, en la primavera, están siendo mayores los problemas derivados de la presencia ya no sólo de Tuta, sino también de mosca blanca. Teniendo esto en cuenta, la técnico de Desarrollo de Agrobío insistió en la necesidad de seguir apostando tanto por el control biológico como por la puesta en marcha de medidas de prevención y, en esta línea, aconsejó a los productores “no descuidar la lucha integrada, ni siquiera en primavera”. “Es cierto que los ciclos de primavera son muy rápidos y hay agricultores que dejan un poco de lado el control biológico”, explicó Arévalo e insistió en que, pese a todo, “hay que seguir realizando las sueltas en las dosis adecuadas para un control eficaz de las plagas y pensando también en la que será la próxima campaña agrícola”.

Y es que, en esta primavera, la Tuta absoluta está siendo un problema y, según Arévalo, hasta la fecha, “son muchos los agricultores que han tratado la plaga con productos utilizados para combatir las orugas”; sin embargo, “algunos de estos productos van a dejar de estar autorizados en breve”, de ahí la conveniencia de no ‘relajarse’ a la hora de realizar sueltas de insectos auxiliares o de tomar precauciones.



■ Instalación de la tarjeta de Trichogramma en un invernadero de tomate. /AGROBÍO



■ Suelta de Nesidiocoris tenuis en semillero. /AGROBÍO



■ TutaRoll, un rollo adhesivo con feromonas, está logrando muy buenos resultados en la captura de Tuta absoluta en invernadero. /AGROBÍO

Entre las medidas de control biológico, Arévalo se refirió a la realización de sueltas de Nesidiocoris tenuis en semilleros, una fórmula que se ha mostrado más que eficaz en los últimos tiempos para combatir mosca blanca, ya que permite una rápida instalación del auxiliar y una rápida propagación y, así, “ya en las primeras semanas del cultivo en el invernadero, podemos tener la plaga muy controlada”. El complemento perfecto para el ‘Nesi’ es, según Arévalo,

la Trichogramma achaeae, un enemigo natural que actúa parasitando los huevos de Tuta y evitando, de este modo, su reproducción. Nesidiocoris puede deprestar de forma secundaria otras plagas, como trips, y también huevos de lepidópteros, complementando, en este sentido, a la Trichogramma.

Según comentó Arévalo, son muchos los agricultores que ya han probado esta combinación y, tal y como afirmó, “los agriculto-

res están muy contentos del control de las plagas que consiguen”.

Asimismo, la técnico de Desarrollo de Agrobío recordó la conveniencia de utilizar rollos adhesivos de feromonas, como es el caso de TutaRoll, comercializado por Agrobío, que actúan como atrayentes de la plaga y que, finalmente, la capturan.

Por otro lado, y más allá de las medidas de control biológico en sí, Ana Belén Arévalo volvió a recordar la importancia de tomar

medidas de prevención, como extremar las tareas de limpieza, intentar que las estructuras sean lo más herméticas posibles, colocar mallas y “retirar los restos de cosechas”, evitando, de este modo, la aparición de nuevos focos de plagas. En esta línea, afirmó que “hay que romper el ciclo de las plagas” y, para ello, “es fundamental el control biológico en primavera, de modo que se pueda mantener un cultivo sano hasta el final del ciclo”.

APOYO

ALSI contribuye a modernizar el sector del manipulado desde Santa María del Águila

■ Rafa Villegas

El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, ha vuelto a demostrar su compromiso con las empresas del municipio que apuestan por la innovación y ha visitado las instalaciones de Aldeilla Suministros Industriales (ALSI). Esta empresa familiar está llevando a cabo nuevos procesos de automatización e ingeniería que están ayudando mucho a la modernización del sector del manipulado de frutas y hortalizas.

Los inicios de ALSI se remontan al año 2004, cuando comenzó su andadura ofreciendo servicios de reparación y mantenimiento de la cadena de manipulado hortofrutícola. A día de hoy, Aldeilla Suministros Industriales ha evolucionado mucho y aporta soluciones, innovación de ingeniería y proyectos integrales, basados en el desarrollo mecánico y electrónico, que han tenido como destinatarios empresas líderes del sector hortofrutícola en la comarca del Poniente almeriense.

El regidor ejidense ha recorrido las instalaciones de ALSI acompañado por Juan José Blanco y Fernando Benticuaga, responsables de la empresa, que le han detallado cómo llevan a cabo el diseño de sus productos, cómo fabrican las piezas y cómo las ensamblan.

Los responsables de ALSI acompañaron, posteriormente,

El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, ha visitado las instalaciones de Aldeilla Suministros Industriales. El regidor ejidense ha podido comprobar, tanto en la sede de la empresa como en Nature Choice, la I+D+i que aplican a todos sus productos



■ Trabajadores de ALSI con el alcalde de El Ejido y el edil de Agricultura. /FHALMERIA

al regidor ejidense a las instalaciones de la SAT Nature Choice, centro que utiliza la tecnología y maquinaria de Aldeilla Suministros Industriales, para comprobar, in situ, el funcionamiento de las mismas. Allí se incorporó a la visita el gerente de esta empresa, Antonio Jesús Romero, quien relató las ventajas que la nueva maquinaria de la cadena de transformación está ofreciendo de cara al manipulado de las frutas y hortalizas, de forma previa, a su comercialización en los mercados europeos de destino.

Góngora ha resaltado “el esfuerzo y el carácter emprendedor de los responsables de ALSI, así como la apuesta que han realizado por su tierra para aplicar sus conocimientos de ingeniería al desarrollo de un sector tan importante para nosotros como es la industria agroalimentaria”. El regidor ejidense ha destacado que “son empresas como éstas las que ponen de manifiesto, diariamente, el gran potencial que tiene hoy el tejido empresarial ejidense y su compromiso por innovar y ser competitivos”.



■ En Nature Choice, comprobando las ventajas de las máquinas de ALSI. /FHALMERIA



certificamos
lo mejor de ti



www.agrocolor.es

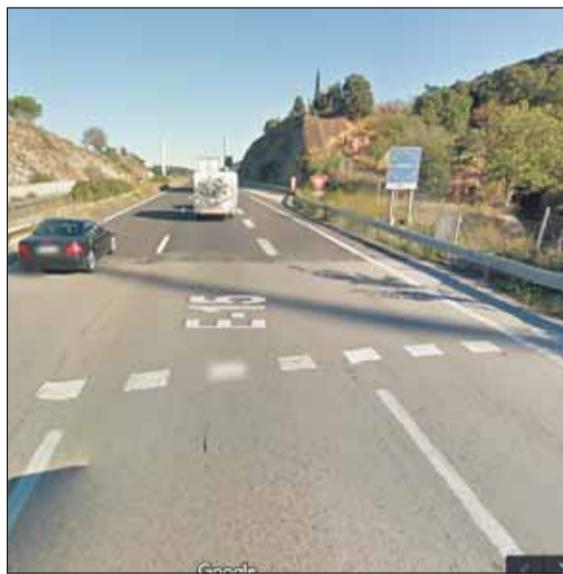
Agricultores franceses destruyen cítricos y hortalizas murcianos y vino de La Mancha

Con la pasividad habitual de la Gendarmería francesa, productores agrícolas del país vecino han atacado camiones procedentes de España

■ Rafa Villegas

La historia se repite. Agricultores franceses se han ensañado con camiones cargados de cítricos, hortalizas y vino procedentes de España. Desde la Unión de Pequeños Agricultores y Ganaderos (UPA) han lamentado y condenado los nuevos ataques que, como lamentan, se han vuelto a producir “ante la pasividad de la Gendarmería”.

Los ataques se vienen produciendo desde hace meses. Los primeros de este año tuvieron lugar en el mes de febrero, cuando agricultores franceses se ensañaron



■ Frontera de España con Francia en La Jonquera.

con la carga de camiones procedentes de la Región de Murcia, en concreto con 20 toneladas de hortalizas y cítricos.

Desde UPA han criticado con dureza que “los franceses vuel-

ven a tirar de una protesta que se ha convertido, lamentablemente, en un clásico y que les funciona muy bien”. Para los representantes de la organización agraria está claro que “en Espa-



■ Fotograma de un video del ataque a un camión español.

ña sería impensable que tuvieran lugar estos hechos. Allí la Gendarmería parece que incluso organiza el tráfico para que puedan llevar a cabo su ataque cómodamente”.

El último ataque se ha producido este mismo mes. En esta ocasión han acabado con los 30.000 litros de vino procedente de Castilla-La Mancha que cargaba un camión español. La mercancía, como lamentan desde UPA, “fue vertida a la carretera y destruida sin pudor por los manifestantes, que amenazaron y amedrentaron a los conductores de los camiones que sufrieron el ataque”.

RESPUESTA DEL GOBIERNO

La respuesta del Gobierno de España en funciones no se ha hecho esperar. El Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación ha convocado al embajador francés, al que ha trasladado la protesta formal de España ante los últimos ataques a camiones españoles en el vecino país galo.

Desde el Ministerio lamentan unos hechos que “se producen con desafortunada periodicidad” y de los que ha informado a la Comisión Europea, pues suponen “una violación flagrante de varios principios básicos de la UE”, como el de la libre circulación de mercancías entre los estados miembros.

A MÁS

La almeriense Hispatec continúa su expansión internacional con el inicio de operaciones en Perú

La empresa, especializada en tecnología de gestión para el sector agroalimentario, ya lleva años trabajando en otro país latino, en México

■ R. V. A.

La empresa almeriense de tecnología de gestión para el sector agroalimentario continúa inmersa en un proceso de expansión internacional que, en esta ocasión, la ha llevado a iniciar operaciones comerciales en Perú. Se trata, tras su incursión en México, del segundo país iberoamericano en el que trabaja la compañía.

Para lograr adentrarse en el mercado de este país andino, Hispatec ha llegado a un importante acuerdo de colaboración con la empresa peruana Technology Advisor, S.C.A. Se trata, en concreto, de una consultora tecnológica situada



■ Fachada de las instalaciones de Hispatec, en Almería.

en Lima y que cuenta con una amplia experiencia en la implantación de software de gestión en distintos ámbitos empresariales.

PERÚ, UN PAÍS EN AUGE

Desde Hispatec han justificado su incursión en el mercado peruano por el fuerte proceso de transfor-

mación que está viviendo la economía agraria peruana. Y es que, según han explicado, “tanto administraciones públicas como entidades privadas están impulsando una corriente de tecnificación y de modernización de la producción y la gestión de las empresas del sector agroalimentario donde

el ‘Modelo Almería’ es uno de los marcos que toman como referencia”.

La economía peruana ya no es la que era. El Producto Interior Bruto (PIB) de este país andino crece en la actualidad, según datos de la FAO, dos puntos por encima de la media de toda Latinoamérica. Además, cabe destacar que la agricultura es, sin lugar a dudas, uno de los motores que está haciendo posible este crecimiento.

Lo cierto es que Perú es un país que, debido a su situación geográfica estratégica, en latitudes tropicales, cuenta con una gran diversidad de climas y suelos, contando con condiciones naturales favorables en áreas cercanas a la costa, infraestructuras agrarias y de transporte en claro proceso de mejora y acceso a los principales mercados asiáticos, Norteamérica y Europa.

En cuanto a sus principales producciones hortofrutícolas,

Perú destaca, sobre todo, por su producción y exportación de espárragos, aguacate, plátano ecológico, uvas, quinoa y mango. Por lo tanto, al menos a día de hoy, este país iberoamericano no supone, en ningún caso, una competencia para los productores almerienses.

En los últimos lustros, según explican desde Hispatec, las exportaciones agrarias de este país iberoamericano han experimentado un crecimiento vertiginoso, pasando de menos de 800 millones de dólares anuales, en el año 2000, a unos 5.000 millones de dólares, el pasado año 2015.

La expansión de la almeriense Hispatec más allá de las fronteras españolas contribuye, como han explicado desde la empresa tecnológica, al “posicionamiento como uno de los líderes internacionales en soluciones de agrointeligencia”.

INTENSA PROGRAMACIÓN

Expolevante se reinventa y multiplica las jornadas informativas en una apuesta por la formación

La XIII edición de esta feria nijareña va a ser el foro ideal para aumentar el conocimiento acerca de diferentes temas agrícolas

■ Rafa Villegas

Expolevante 2016 va a prestar una mayor atención a la formación, prueba de ello son las múltiples jornadas organizadas desde el miércoles 27 al viernes 29 de abril.

La Sala de Conferencias, que contará con una exposición de pintura durante la feria de una pintora nijareña, abrirá sus puertas el miércoles, a las 17:30 horas, con la jornada 'Tecnología de biofumigación de suelos para ecológico', a cargo de la empresa Biomip.

Una hora más tarde recogerá el testigo La Unión, que imparte una conferencia sobre 'Seguridad alimentaria como factor de diferenciación'. La encargada de impartirla será María Martín, directora del laboratorio de Alhóndiga La Unión.

Ya el jueves, a las diez de la mañana, la Escuela Agraria de Vívar informará sobre 'Nuevos modelos de formación en el sector agrario y de la jardinería'.

A las doce del mediodía están previstas unas jornadas moderadas por el Colegio de Ingenieros Técnicos Agrícolas de Almería, en las que participarán Biosabor, que hablará de 'Alimentación ecológica como medio para tener una vida saludable'; Yara, con una ponencia sobre 'La nutrición, clave para un cultivo resistente'; Hazera, que informará sobre las 'Últimas nove-



■ Expolevante 2014 fue un gran éxito de participación. /RAFA VILLEGAS

dades de tomates en el Levante almeriense, por parte de Hazera España, tomate Marion, Corredor, Nikomate y Marchante'; Ispemar, que tratará el tema de 'El uso de la fibra de coco en la mejora del suelo'; así como Liquifier, que presentará su producto Biosfer Organ H80, "la revolución de los ácidos húmicos".

A las 13:15 horas están previstas las 'IV Jornadas Nacionales de Semilleros Hortícolas y I Jornadas Internacionales de Productores de Planta Viva', que contarán con la presencia del presidente y del gerente de ASEHOR, Francisco Luque, y Ángel Martínez, respectivamente.

El futuro del tomate también se debatirá en la feria, en concreto a las 13:35 horas, con la participación del presidente de Coprohñar, Juan Segura, el presidente de CASI, Miguel Vargas, el gerente de Vicasol, José Manuel Fernández, el presidente de HORTYFRUTA, Francisco Góngora, y el consejero delegado de COEXPHAL, Juan Colomina.

SAT Costa de Níjar y Cajamar, por su parte, presentan, a las 16:30 horas, una jornada sobre sensores de clima y suelo en invernaderos con enarenado. Biomip hará lo propio, a las 19:30, hablando de 'Bipot, nuevo concepto de planta banker', y Vitalplant, a las ocho, hablará del 'Cultivo de la papaya'.

Agroponiente, Cristalplant y Hefe Fertilizer hablarán de agricultura ecológica el viernes.

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

De verano a invierno

RIJK ZWAAN
Sharing a healthy future

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

SE ESPERA LA PRESENCIA DE 1.200 EMPRESAS EXPOSITORAS

Fruit Attraction 2016 echa a andar con la elección de espacio por parte de los participantes

La octava edición de la feria se celebrará del 5 al 7 de octubre en IFEMA, donde se darán cita más de 55.000 profesionales

■ Elena Sánchez

Los pasados días 4, 5, 6 y 7 de abril, IFEMA celebró la reunión propia para proceder a la elección de espacios para la próxima edición de Fruit Attraction, que este año se celebrará del 5 al 7 de octubre. En este sentido, en la primera jornada, eligieron su ubicación en la feria las participaciones agrupadas, así como las comunidades autónomas y la mayoría de expositores agrupados extranjeros. Seguidamente, el 5 de abril, fue el turno para los productores y empresas individuales, mientras que los días 6 y 7 de abril, el encargado de elegir lugar fue el área de la industria auxiliar.

Según ha dado a conocer la propia organización de Fruit Attraction a través de la página web oficial del evento, tras este plazo prioritario de participación, y hasta pocos días antes de que comience la feria, a las empresas que decidan exponer en Fruit Attraction se les segui-

rá asignando el espacio disponible en cada momento. De esta forma, las firmas podrán beneficiarse del escenario de negocio que crea el Salón, donde podrán encontrarse, en solo tres días, con los principales representantes del canal de distribución nacional e internacional.

OBJETIVOS DE LA EDICIÓN

Uno de los objetivos prioritarios para la próxima edición es seguir profundizando en el canal comercializador europeo y de otros nuevos mercados con alto potencial importador, de cara a seguir contribuyendo en el crecimiento de las exportaciones de las empresas. Innovación, diversidad, calidad y tecnología al servicio de un sector fundamental para la economía mundial.

Y es que, para esta edición, según la organización, la más global, se espera la participación estimada de 1.200 empresas expositoras de 30 países y 55.000 profesionales de 100 países. Sin duda, un nuevo incremento con respecto a ediciones anteriores, ya que en 2015 se contó con la participación de un total de 49.367 profesionales de 100 países, lo que significó un incremento del 22



■ Hasta pocos días antes de la feria, a las empresas que decidan exponer se les asignará espacio disponible en ese momento. /FHALMERÍA

por ciento y 1.028 empresas de 25 países, registrando un crecimiento del 23 por ciento en relación al año anterior.

Sin duda, esta convocatoria de referencia para los operadores hortofrutícolas de todo el mundo reunirá, en los pabellones 3, 4, 5, 6, 7 y 8 de IFEMA a toda la cadena de valor. El segmento de Fresh Produce (frutas y hortalizas frescas, IV

y V gama, frutos secos, congelados y deshidratados, frutas y hortalizas para transformación, Organic Hub, flores y plantas vivas) volverá a registrar la mayor representación, con un 70 por ciento de la oferta de Fruit Attraction, que cuenta, a su vez, con un importante peso de la industria auxiliar (proveedores de servicios, semillas, soluciones y equipamiento de

cultivo y postcosecha, transporte y logística, gestión de stocks y almacenamiento, equipamiento, punto de venta, consultoría y formación.

Sin duda, con todo este escaparate, Fruit Attraction sigue presentándose como el mejor lugar y el más adecuado para llegar a los lineales de frutas y hortalizas en los puntos de venta de todo el mundo.

SE CELEBRARÁ EN BÉLGICA

Fruit Attraction participa en la 'Tomatoes, trends towards 2020'

■ Fhalmería

La organización de Fruit Attraction 2016 ha dado a conocer, a través de su página web, que ha participado como patrocinador en la conferencia internacional 'Tomatoes, trends towards 2020', que se celebró los días 13, 14 y 15 de abril en Amberes, Bélgica. Y es que, el objetivo de la participación no fue otro que el de ofrecer una plataforma de información con

las últimas investigaciones científicas, y un foro donde debatir sobre la producción y comercialización del tomate, haciendo hincapié en las experiencias de marketing.

DOS DÍAS DE CONFERENCIAS

Este evento pretende aglutinar a científicos, directores de marketing, técnicos, agricultores, asociaciones de productores y agentes involucrados en el sector del tomate. El programa se compuso

de dos días de conferencias a cargo de ponentes de reconocido prestigio, con presentaciones y mesas redondas, así como de una tercera jornada con diferentes visitas guiadas por cultivos y centros de investigación.

Con todo ello, también se contó con la participación de empresarios agricultores, industrias auxiliares, canales de comercialización, asociaciones, administración pública, medios de comunicación, etc.



■ Este evento aglutinó a científicos, técnicos, agricultores o agentes involucrados en el sector. /FHALMERÍA



fruit attraction

FERIA INTERNACIONAL DEL SECTOR DE FRUTAS Y HORTALIZAS

5-7 OCTUBRE 2016

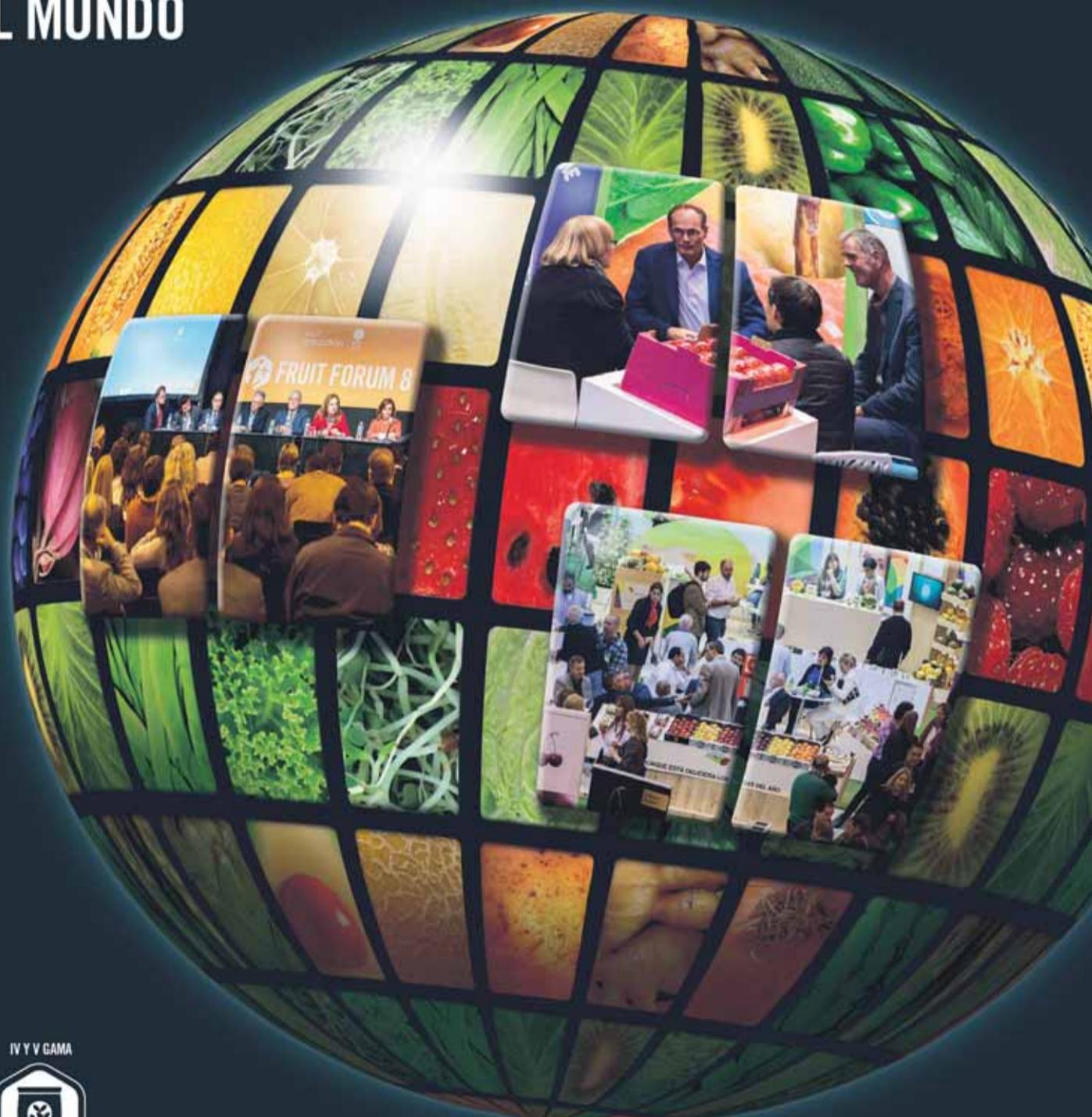
MADRID-ESPAÑA

ORGANIZAN



IFEMA
Feria de Madrid

IMPULSANDO AL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA POR TODO EL MUNDO



FRESH PRODUCE	THE ORGANIC HUB	F&H PROCESADAS	IV Y V GAMA
INDUSTRIA AUXILIAR	TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	PACKAGING Y ETIQUETADO	COSECHA Y POSCOSECHA

www.fruitattraction.ifema.es
f facebook.com/fruitattraction @FruitAttraction

IFEMA Feria de Madrid
902 22 15 15
fruitattraction@ifema.es

SEGÚN UN ESTUDIO DE COEXPHAL

Los agricultores almerienses ahorrarían 57,2 millones de euros utilizando envases de cartón

Según un estudio hecho público en una jornada de COEXPHAL, el sobrecoste de usar envases de pool de plástico es de entre 0,20 y 1,20 euros por cada caja

■ Rafa Villegas

Los agricultores almerienses están hartos de la obligatoriedad de buena parte de las grandes cadenas de distribución de utilizar un envase en concreto, la mayoría de las veces cajas de pool de plástico. Esa es al menos la idea que han justificado con diferentes estudios en la jornada 'Envases y embalajes como factores de Rentabilidad y Sostenibilidad del sector hortofrutícola español', impulsada por la Asociación de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de Almería (COEXPHAL).

El dato más importante es que, según el estudio, el uso de envases de pool de plástico reutilizable en lugar de cajas de cartón ondulado supone para los productores de frutas y hortalizas almerienses un sobrecoste de 57,2 millones de euros. Más concretamente, según el autor del estudio, el economista experto en el sector agroalimentario Ramón Tubío, en términos de caja comercializada, "el productor deja de ganar entre 20 céntimos y 1,20 euros si elige una caja de pool de plástico reutilizable en lugar de un envase de cartón ondulado, esto es, entre 2 y 30 céntimos de euro por kilo, si hablamos de producto". Tubío ha querido dejar claro que "el ahorro que supone el cartón puede alcanzar hasta un 27,58 por ciento en términos de facturación".

Ramón Tubío ha realizado el estudio comparativo entre los costes de las cajas de pool de plástico reutilizable y las de cartón ondulado analizando la comercialización de los productos hortofrutícolas más importantes para la provincia de Almería, como son pimiento, pepino, tomate suelto, tomate rama, tomate pera, cherry y tomate cocktail, así como calabacín, berenjena y melón.

Para Tubío existe un factor muy



■ Foto de familia de miembros de COEXPHAL, director general de AICA, delegado de Agricultura y demás ponentes y representantes institucionales. /FHALMERIA

importante a tener en cuenta a la hora de elegir, si es que permite elección la cadena de distribución con la que se trabaje, entre cajas de pool de plástico y cajas de cartón ondulado. Se trata, concretamente, de la imagen. Y es que, según ha explicado, las primeras, "neutras, uniformes y sin posibilidad de impresión, dificultan la promoción de marca y origen y la transparencia de la información sobre el producto".

Desde COEXPHAL lo tienen claro, para su gerente, Luis Miguel Fernández, "el sector está perdiendo millones de euros al aceptar que las cadenas de distribución impongan de manera ineficiente envases sin priorizar factores económicos y medioambientales". Es por ello que hace hincapié en la necesidad de "seguir trabajando, todos juntos, para conseguir la libre elección de envases y vencer el desequilibrio existente entre la Gran Distribución y los productores y comercializadores".

No es la primera vez que un estudio llega a este tipo de conclusiones. Como se recordó en la jornada organizada por COEXPHAL, existe un estudio que comparte las mismas conclusiones con los productos más representativos de la huerta murciana. Tubío está convencido de que "es un problema extrapolable a todo el sector y es muy probable que

llegásemos a la misma conclusión si analizásemos otras regiones agrícolas y otros tipos de cultivo".

MEDIO AMBIENTE

En las jornadas de COEXPHAL también se han comparado los dos envases en términos de sostenibilidad ambiental. Así, Salvador Capuz, catedrático de Proyectos de Ingeniería de la Universidad Politécnica de Valencia (UPV), ha rescatado un estudio de la UPV en que se concluye, como ha explicado, que "la caja de cartón ondulado tiene un menor impacto ambiental que la caja de plástico plegable en cinco de las categorías consideradas -cambio climático, destrucción de la capa de ozono, radiación, respirables orgánicos y uso del suelo-, independientemente de la distancia recorrida y los escenarios de disposición final considerados".

En cuanto a la higiene de uno y otro envase, Catherine Jacquin, responsable del Departamento de Higiene Agroalimentaria de COEXPHAL, ha puesto sobre la mesa distintas investigaciones que coinciden en señalar que "algunos puntos de la higiene de los envases reutilizables son claramente mejorables" y concluye que los envases de un solo uso "reducen el riesgo de contaminación".



■ Envases en una comercializadora de la provincia de Almería. /FHALMERIA

Entre los estudios citados por Jacquin acerca de la calidad microbiológica de los envases destacan los realizados por el Departamento de Ciencias de los Alimentos de la Universidad de Guelph y el del Departamento de Agricultura y Ciencias de los Alimentos de la Universidad de Bolonia.

COEXPHAL también ha llevado a cabo un estudio en este sentido. Al respecto, Jacquin ha asegurado que "dentro de los microorganismos detectados en las cajas muestreadas en Almería, en nuestro estudio, se encuentran hongos como Rhizopusstolonifer

y Botrytis cinerea que provocan podredumbres y daños en las frutas y hortalizas y pueden ocasionar una reducción de la vida útil y pérdidas económicas".

En las jornadas estuvieron presentes el director de la Agencia de Información y Control Alimentarios del Ministerio de Agricultura, José Miguel Herrero, la jefa de Área de la Subdirección General de Residuos del Ministerio y el delegado territorial de Agricultura de la Junta de Andalucía, José Manuel Ortiz. Herrero y Ortiz se comprometieron a trabajar por la liberalización de los envases para hortalizas.

CALIDAD DE PLANTA Y SERVICIO

La presencia de Saliplant en Almería se va consolidando campaña tras campaña gracias al trabajo bien hecho

El sistema de trabajo del semillero está encajando cada vez más entre los agricultores almerienses, quienes quieren planta con calidad y en su fecha

■ Elena Sánchez

Semilleros Saliplant sigue consolidando su presencia en la provincia de Almería y, de hecho, este aspecto está avanzando campaña tras campaña, principalmente, “gracias a un trabajo bien hecho y a la difusión del mismo que hacen tanto nuestros clientes como nuestros compañeros comerciales”, asegura Domingo López, gerente de Saliplant. Y es que, “nuestro sistema de trabajo está encajando cada vez más entre los agri-



■ Semilleros Saliplant ofrece una planta de calidad y en las fechas idóneas.

cultores almerienses; la entrega de planta ‘Just In Time’, con los parámetros de calidad acordados y certificada en GlobalGap y, en caso necesario, en Producción Ecológica, es una ventaja que el cliente aprecia”, explica López. Sin embargo, estos aspectos no son los únicos que están motivan-

do la consolidación de Semilleros Saliplant en Almería, ya que “también hay que incluir la opción de adquirir una planta útil, ahorrando al cliente la gestión de excedentes o falta de plantas, sistema por el que cada vez más se decantan los agricultores. De hecho, el productor no quiere sorpresas, no quiere

trabajos extras ni más quebraderos de cabeza; quiere su planta, con calidad y en su fecha, por lo que todas estas son las máximas con las que se mueve nuestra organización y las que queremos transmitir a nuestros clientes”, indica el gerente de Saliplant.

A día de hoy, la campaña 2015/2016 está registrando un balance positivo para esta empresa, “ya que los clientes cada vez confían más en nuestro sistema de trabajo, en nuestro buen hacer y en la calidad de la planta y el servicio que ofrecemos. Así, seguimos creciendo tanto en clientes como en planta encargada, de hecho, hemos tenido un incremento especialmente importante en los injertos, nuestro cumplimiento en las fechas de entrega, la calidad de la planta y el servicio a medida”.

PLANTA ECOLÓGICA

Otro de los puntos de crecimiento reseñables en Semilleros Saliplant es el de la planta ecológica y planta para lucha integrada. Aquí, Domingo López explica que “nuestra experiencia como uno de los primeros semilleros ecológicos de

Andalucía, que apostó de manera clara, coherente y consecuente con todo lo que significa el compromiso de producción ecológica, nos sigue dando satisfacciones”.

EXPERIENCIA EN INJERTOS

Saliplant comenzó a hacer injertos hace más de 20 años, “quizás demasiado adelantados a las necesidades del mercado”, reflexiona López. Sin embargo, desde entonces, “la evolución ha sido imparable y, hoy por hoy, se ha consolidado como la mayor parte del mercado de tomate, pepino, melón y sandía. En pimiento es una técnica todavía poco utilizada, pero sí se está viendo una estabilidad y buenos resultados en aquellos agricultores que realmente lo necesitan por motivos sanitarios”.

Finalmente, en cuanto a la campaña de primavera se refiere, ésta ha sido bastante fuerte en Saliplant, “pero similar a la de otros años. Y es que, la falta de ingresos en la campaña de invierno ha llevado a que gran parte de los agricultores realicen un segundo ciclo”, concluye Domingo López, gerente de Saliplant.

3 AÑOS

cumpliendo con la fecha de entrega de nuestros pedidos.

Planta de calidad

Cercanía con nuestros clientes



CONTACTA
CON NUESTRO
COMERCIAL
638 257 366

+34 958 623 376 · www.saliplant.com



Saliplant
semilleros

AYUNTAMIENTO DE NÍJAR

Comprometido con ASAJA a tomar medidas en gestión de restos vegetales y robos en el campo

El pasado 13 de abril, la organización agraria se reunió con la alcaldesa y el concejal de Agricultura nijareños para abordar la actualidad del sector

■ Elena Sánchez

Con motivo de tratar diversos temas que están relacionados con el campo almeriense, así como para intentar mejorar aquellos que necesitan tener una atención más cercana y que preocupan directamente al agricultor, la organización agraria ASAJA-Almería se reunió, el pasado 13 de abril, con la alcaldesa y el concejal de Agricultura de Níjar, Esperanza Pérez y Manuel Moreno, respectivamente.

En este sentido, ASAJA-Almería puso sobre la mesa su preocupación por la gestión de los restos vegetales, un tema que sigue activo después de los problemas que la campaña anterior ocasionó el cierre de la planta Cespa y el cambio en su modelo de gestión, lo que provocó que los agricultores no pudieran gestionar los restos que se van acumulando en la finca durante la campaña. Al respecto, el Ayuntamiento de Níjar se comprometió con la organización agraria a colaborar con cualquier empresa que quiera instalarse en

el municipio para realizar dicha actividad, apoyando la instalación de otra planta mediante la cesión de suelo municipal a través de un concurso público.

Igualmente, otro de los temas que más preocupan a los agricultores y que desde ASAJA-Almería se han encargado de que tanto la alcaldesa como el concejal de Agricultura de Níjar estén al tanto es la seguridad en las explotaciones agrícolas y ganaderas, punto en el que la organización agraria ha destacado el trabajo que se está realizando con los Grupos Roca, aunque, para ellos, "se necesita seguir trabajando en esta dirección y es necesario coordinar mejor a los diferentes cuerpos de seguridad para llegar a todos los rincones del municipio". Por ello, desde el propio Consistorio nijareño han confirmado a los representantes de ASAJA su intención de solicitar la instalación de un cuartel en el municipio de Níjar, que suponga un incremento de efectivos y medios.

Sin embargo, éstos no han sido los únicos temas que se han puesto sobre la mesa durante la reunión, ya que también se ha tratado un importante asunto, el de los precios. Para ASAJA-Almería, la crisis de precios y la actual campaña de tomate están dando bastante de qué hablar, ya que las co-



■ Representantes de ASAJA-Almería junto a la alcaldesa de Níjar, Esperanza Pérez, y el concejal de Agricultura, Manuel Moreno. /FHALMERÍA

tizaciones de este producto están cayendo en los últimos años y el precio al que se ha vendido el tomate está por debajo de la media de otros países de la UE y por debajo, incluso, del precio de países productores como Italia y Holanda. Y es que, para los representantes de esta organización agraria, la preocupación va más allá desde el punto de vista del peso que el campo de Níjar supone para la producción hortofrutícola de la

provincia, especialmente en la producción de tomate, por lo que se solicita aunar esfuerzos entre todos para poder mejorar las relaciones en la cadena agroalimentaria y conseguir un mayor equilibrio en la formación de los precios.

Finalmente, el último de los puntos que se trataron, y no por ello menos importante, fue el de la necesidad de arreglo de la amplia red de caminos rurales. De

hecho, la alcaldesa de Níjar, Esperanza Pérez, trasladó su voluntad de realizar los arreglos necesarios, por lo que informó de que se están llevando a cabo estudios para iniciar los trabajos cuanto antes. Ante esta intención, desde ASAJA-Almería se han mostrado voluntarios para informar al Consistorio de las vías que necesitan reparación urgente, con el fin de que sean incluidas en estos planes.

GRUPO CAPARRÓS

Energías renovables, más superficie de cultivo o mejorar sistemas ergonómicos, entre sus objetivos

■ E. S. G.

El pasado miércoles, 13 de abril, Grupo Caparrós recibió la visita del delegado de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, Miguel Ángel Tortosa, con el fin de conocer la actividad, necesidades y proyectos de futuro de la empresa almeriense, así como ofrecer a dicho grupo los recursos de la consejería de Economía y Conocimiento y de Empleo, Empresa

y Comercio. En este sentido, el delegado se reunió con el gerente y director ejecutivo del grupo, Pedro Caparrós, así como con personal de la empresa y el gerente provincial de la Agencia IDEA, Francisco Jiménez, quienes les explicaron que sus proyectos de crecimiento pasan por seguir ampliando la superficie de cultivo, incorporar las energías renovables a sus procesos productivos, mejorar los sistemas ergonómicos y de

seguridad para sus trabajadores y trabajadoras, así como, en el ámbito internacional, impulsar su promoción en las grandes ciudades y seguir innovando. De hecho, cabe destacar que para su expansión internacional, Caparrós Nature ha utilizado, de forma habitual, los diferentes servicios de Extenda. Y es que, el negocio internacional del grupo sobrepasa, en la actualidad, el 50 por ciento de su facturación.



■ El delegado de Economía visitó las instalaciones de Grupo Caparrós. /FHALMERÍA

RECICLAJE

¿Qué hacer con los envases de Sigfito?

La entidad sin ánimo de lucro explica cuál es el proceso que hay que seguir para que un envase usado cumpla con la ley

Fhalmería

El reciclaje de los envases en la agricultura es una labor que cada día realizan muchos agricultores profesionales. Aunque esta práctica debería estar más extendida en el sector agrícola español y, en concreto, en la provincia de Almería, donde los ratios de recogida están muy por debajo con respecto a otras provincias de Andalucía. Por ello, el sistema de recogida anima a los agricultores a que entreguen los envases usados con el símbolo de Sigfito en los puntos de recogida y cumplan con la ley.

Una vez que el agricultor ha finalizado la mezcla del producto en la cuba de tratamientos, el en-

Tráenos tus envases vacíos con el logo de Sigfito

ENVASES FITOSANITARIOS

TIPUS DE ENVASES (OBT. SIGFITO)

Envases de plástico, botas, garrafón.

Enjuagar tres veces.

Entregar en el punto de recogida de tu localidad con el símbolo de Sigfito.

ENVASES NO FITOSANITARIOS

TIPUS DE ENVASES (OBT. SIGFITO)

Envases de plástico, botas, garrafón.

Enjuagar tres veces.

Entregar en el punto de recogida de tu localidad con el símbolo de Sigfito.

¡Seguimos en!

Tel. 91 716 11 30

vase usado debe enjuagarlo hasta tres veces y posteriormente verter el agua a la cuba de pulverización. Una vez realizado este proceso, el agricultor deberá entregar al punto de recogida, por separado, aquellos residuos que han contenido producto fitosanitarios de los que no. Además de esto, también se solicita una distinción por material, quedando en una bolsa todos los envases de plástico rígido, y por otra, el papel cartón y los sacos de plástico. Cuando los agricultores han depositado los enva-

ses deben solicitar al punto un albarán que justifica su cumplimiento con la ley.

Todos los envases vacíos son tratados por gestores autorizados de Sigfito. Los puntos de recogida deben cumplir con la normativa y entregar sólo y exclusivamente los residuos del Sistema a transportistas de Sigfito, y en ningún caso a otros gestores o agentes. Sólo a través de Sigfito "nos aseguramos de que los residuos que están adheridos a nuestro sistema reciben un tratamiento ambiental adecuado, verificando que nuestro plástico reciclado se destina a un uso industrial para la realización de tuberías de riego, maceteros, conos de carretera, etc".



¿Cómo reciclar en la agricultura?

sólo tienes que fijarte en el símbolo del envase y depositarlo en el contenedor indicado



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.



I+D

Ispemar propone el Enficonado para mejorar el suelo y la producción de las plantas

■ Rafa Villegas

Ispemar Soluciones Agrícolas Naturales es una empresa de base agraria que desde el año 2001 busca dar soluciones naturales y medioambientalmente sostenibles a los problemas del campo, es desde entonces que apuesta por la fibra de coco como sustrato agrícola de calidad. En 2009, Ispemar da un paso más allá y comienza a desarrollar y a investigar sobre un novedoso sistema de cultivo en suelo que puede convertirse en el mejor aliado del agricultor y su cultivo; El sistema Enficonado. El sistema Enficonado es objeto de la patente -está protegido por la patente n°201231096 'Procedimiento de Cultivo en Suelo mediante fibra de coco', solicitada en 2012 y concedida por resolución de la Oficina Española de Patentes y Marcas en 2014 y en vigor en la actualidad.

El sistema Enficonado combina las ventajas del cultivo en sustrato con la seguridad y comodidad de cultivar en suelo, su instalación comprende una serie de pasos muy sencillos que, realizados de forma correcta, garantizan un anclaje homogéneo de las raíces y una consecuente optimización del consumo de agua y nutrientes.

MUY BUENOS RESULTADOS

Los datos obtenidos a lo largo de toda la fase de investigación

Con este innovador sistema de Ispemar Soluciones Agrícolas Naturales, los agricultores que lo apliquen lograrán dotar a la planta de una mayor vitalidad en todas las etapas del cultivo, encontrando un medio óptimo para la emisión continua de raíces



■ Los agricultores logran una espectacular potencia radicular y una mayor producción con el sistema de Enficonado de Ispemar. /FHALMERIA

evidencian que el uso del sistema Enficonado dota a la planta de una mayor vitalidad en todas las etapas del cultivo, propicia un medio óptimo para la emisión continua de raíces, suavizando las temperaturas en invierno y aportando temperaturas más frescas para la raíz en épocas calurosas y reduce la mortandad de las plántulas durante la crítica fase de transplante.

El enficonado es, sin duda, un mejorante de la estructura que homogeniza el suelo proporcionando al agricultor una sensación de mayor control y seguridad en el manejo de sus cultivos.



■ Cultivo de tomate en el que se ha aplicado el sistema de Enficonado de Ispemar. /FHALMERIA

SISTEMA PATENTADO

Para tu suelo agotado....

ENFICONADO

Tel. 950 55 80 93

Ispemar
www.ispemar.com

SITUACIÓN HÍDRICA

La sequía provoca la activación de los riegos de socorro en la comarca del Bajo Andarax

Las peticiones podrán presentarse a CGUAL hasta finales del mes de septiembre y no podrán ser de regantes particulares

■ Fhalmería

Cualquiera de las organizaciones de regantes presentes en la comarca del Bajo Andarax cuyas fincas estén incluidas en los cinco sectores de riego representados en la Comunidad General de Usuarios de Aguas de Almería (CGUAL) pueden solicitar ya la concesión de riegos de socorro para paliar los efectos de la sequía. Al igual que en años pasados, con esta medida excepcional, CGUAL quiere garantizar la supervivencia de los cultivos durante la época más calurosa del año, que además coincide con una disminución notable en los recursos provenientes de pozos o aguas superficiales.

Los demandantes, que en ningún caso podrán ser regantes particulares, deben acreditar los datos personales de los destinatarios del agua, los datos catastrales de la finca para la que se reclama riego y el tipo de cultivo que se regará. Además, cada solicitante debe comprometerse por escrito a que el agua regenerada sólo se utilizará para el riego de la finca referida en la solicitud, en cumplimiento de lo estipulado en el RD 1620/2007 sobre reutilización de aguas.

CGUAL planificará la distribución de forma que se optimicen al máximo los recursos disponibles y se agilice la llegada del agua a cada finca, aprovechando los puntos de conexión existentes. Por el momento, se dispone de un caudal de 450 litros por segundo procedente de la planta depuradora de El Bobar. Dicho caudal llegará a los sectores I, II y III a través de la planta de tratamiento y filtración que actualmente gestiona la comunidad de regantes Las Cuatro Vegas. Los sectores I, II y III corresponden mayoritariamente al



■ Balsa de regulación de Cuatro Vegas. /FHALMERIA



■ En el Centro de Interpretación. /FHALMERIA

área de cobertura del antiguo Sindicato de Riegos, mientras que los sectores IV y V corresponden a la zona gestionada directamente por la comunidad de regantes Las Cuatro Vegas.

CGUAL ESTÁ PENDIENTE

La activación de los riegos de socorro no es más que la consecuencia directa de la pertinaz situación de sequía que padecen

los regantes en el Bajo Andarax. La sobreexplotación de los acuíferos ha dejado inservibles la mayoría de los pozos, una grave situación que convierte las aguas regeneradas en la única opción posible, en la inmensa mayoría de los casos, para sacar adelante los cultivos.

La sequía que cada año padece la comarca no es más que la punta del iceberg de un proceso de

deterioro de los recursos hídricos de la zona, que necesitan una urgente ordenación para evitar fraudes y aprovechamientos de pozos ilegales. Para resolver esta situación con carácter definitivo, la Comunidad General de Usuarios de Aguas de Almería (CGUAL) reclama a la Consejería de Medio Ambiente la urgente constitución de la Junta Central de Usuarios del Medio y Bajo

Andarax para garantizar la puesta en marcha de una gestión del agua planificada, coherente y que tenga en cuenta los intereses de todos los usuarios de la comarca, desde el regadío hasta el abastecimiento urbano y el consumo industrial. El presidente de CGUAL, José Antonio Pérez, advierte que actualmente no está garantizado el abastecimiento de agua para riego durante todo el año a consecuencia del agotamiento de los acuíferos de la zona y de la incertidumbre sobre la disponibilidad de agua procedente de la depuradora de Almería. Las aguas depuradas de la capital, que son tratadas y reutilizadas por Las Cuatro Vegas, proceden directamente de la planta depuradora de El Bobar, cuyos aportes no son fijos y varían sustancialmente a lo largo del año. “Las aguas reutilizadas son nuestro principal recurso y hacen posible que más de 1.800 hectáreas de invernaderos produzcan el mejor tomate del mundo, pero los agricultores necesitan seguridad y una garantía que nos tiene que facilitar la administración competente”, según José Antonio Pérez.

La inminente canalización hacia la depuradora de El Bobar de las aguas residuales procedentes de los municipios del Bajo Andarax es otra de las razones que desde CGUAL se consideran “más que suficientes” para no demorar más en el tiempo la puesta en marcha de una Junta Central de Usuarios. Hasta el momento, se desconoce cuál será el marco de gestión que se aplique sobre la depuradora de El Bobar, recién ampliada, ni el volumen total de aguas depuradas. Otra de las incógnitas es que también se desconoce si el promotor del terciario de El Bobar, pendiente de ejecución, será público o privado, ni cuál será el modelo de explotación de las nuevas instalaciones. En cualquier caso, desde CGUAL se recuerda a la Junta que “debe evitarse a toda costa

SITUACIÓN HÍDRICA

repercutir innecesariamente sobre los regantes el coste de las actuaciones que ya estén financiadas con fondos públicos”.

COMUNIDAD GRAL. DE OFICIO

Como paso intermedio, en julio de 2014 la Consejería de Medio Ambiente constituyó de oficio una Comunidad General de Usuarios en la que sólo se permite la representación de los regantes y que excluye a los demás usos del agua que no estén directamente relacionados con la agricultura. En contra de lo previsto y en contra de lo reflejado en el Plan de Mejora de los Regadíos del Andarax, la Comunidad General tampoco ha sido dotada por la Junta de Andalucía con la capacidad para gestionar todos los recursos hídricos disponibles en la comarca, sino que se ha confiado a las aguas regeneradas que distribuye Las Cuatro Vegas la responsabilidad en exclusiva de atender la creciente demanda de riego en una zona que, además, experimenta un imparable crecimiento de la superficie productiva

con la incorporación constante de nuevos invernaderos. “Es imprescindible ordenar esta situación y la Consejería de Medio Ambiente tiene que dejar de mirar para otro lado y ponerse a trabajar codo con codo con los regantes, ya que el futuro de miles de familias está en juego”, advierte el presidente de Las Cuatro Vegas, quien recuerda que la Comunidad General de oficio no cuenta con la colaboración del antiguo Sindicato de Riegos, lo que impide llevar a cabo una correcta gestión del riego en las fincas de cítricos que aún subsisten en la zona.

En la actualidad, la comunidad de regantes Las Cuatro Vegas gestiona anualmente unos 7 hectómetros cúbicos de aguas depuradas, que son desinfectadas y convertidas en aptas para el riego de hortalizas gracias a uno de los sistemas de filtración más modernos de España. Además de dar servicio a sus comuneros, Las Cuatro Vegas ha ofrecido riegos de socorro durante el verano pasado a otros regantes.

CGUAL estudia implantar en Viator un Centro de Interpretación sobre aguas regeneradas

La Comunidad General de Usuarios de Aguas de Almería (CGUAL) estudia la creación de un centro de interpretación para difundir la cultura de aprovechamiento ligada al riego con aguas regeneradas. En principio, el centro estaría ubicado en la sede de la comunidad de regantes Las Cuatro Vegas, en Viator. Allí se encuentra la planta de ozono original que hace varias décadas hizo posible la puesta en marcha de un modelo de gestión de agua único en España, gracias al cual ha sobrevivido hasta la actualidad la agricultura intensiva de toda la comarca.

Actualmente, la tecnología de la planta de ozono ha quedado obsoleta, pero su magnífico estado de conservación permitiría el desarrollo de visitas guiadas que se

rían de gran interés para estudiantes y también para el público en general. “Durante estos años hemos cuidado con primor una tecnología de origen francés que fue puntera en Europa en el momento de su instalación, pero que ha quedado en desuso con el paso del tiempo”, explica el presidente de Las Cuatro Vegas.

El científico viatoreño Ramón González, investigador del Instituto Tecnológico de Massachusets, visitó recientemente la planta de ozono para conocer en detalle los equipamientos empleados durante tantos años para desinfectar las aguas depuradas y hacerlas aptas para el riego de frutas y hortalizas. Durante la visita, que contó con la presencia del alcalde de Viator, el investigador se asombró ante el buen estado de conservación de

toda la maquinaria. “Es un ejemplo sorprendente de última tecnología perteneciente a un momento en el que todavía los ordenadores no habían inundado este tipo de sistemas, toda una lección de ingeniería electrónica que sería de gran provecho para los estudiantes”, manifestó Ramón González.

La capacidad inicial de tratamiento de la planta de ozono era de 30.000 m3 diarios, unos 10 Hm3 anuales. Actualmente, las aguas depuradas se desinfectan con tratamiento de filtrado y con la aplicación de hipoclorito sódico. Tras estos tratamientos, las aguas procedentes de la depuradora de El Bobar (Almería) son aptas para el riego y reúnen todos los requisitos sanitarios, como confirman los análisis que se realizan periódicamente.

Alumnos británicos de las universidades de Kingston y Nottingham han tenido la oportunidad de conocer el modelo de gestión de riego agrícola con aguas regeneradas procedentes de la depuradora de la ciudad de Almería. Los alumnos pudieron descubrir los detalles técnicos y económicos que hacen posible el aprovechamiento de unas aguas que se verterían directamente al mar si no fuera por el proceso de filtración, desinfección y distribución que se lleva a cabo en la comunidad de regantes Las Cuatro Vegas, perteneciente a CGUAL, y que se ha con-

Modelo de gestión para todo el mundo

vertido en un verdadero referente internacional sobre la gestión sostenible del agua.

A través de una charla y de una visita guiada por sus instalaciones, los estudiantes conocieron las ventajas ambientales y sociales del uso de las aguas regeneradas, que permiten la subsistencia de más de 1.200 explotaciones familiares agrarias dedicadas mayoritariamente al cultivo de tomate de

gran calidad. Con un consumo medio de 7.000 metros cúbicos por hectárea, los regantes de Las Cuatro Vegas generan empleo y riqueza gracias a una materia prima que demuestra la importancia del respeto al medio ambiente y del uso racional de los recursos. Los universitarios de Kingston y Nottingham, que cursan estudios de Gestión Ambiental Sostenible, proceden de varios

continentes, por lo que esta visita tiene una destacada proyección internacional, debido a que serán los futuros profesionales del agua en sus países de origen y tendrán la oportunidad de replicar el modelo de regeneración que han podido conocer en Almería. “Lo que antes era un residuo, ahora es agua que da la vida y genera alimentos y empleo”, destacó durante su intervención el presidente de Las Cuatro Vegas, José Antonio Pérez, quien ofreció a los estudiantes la oportunidad de degustar una típica paella.

"Las 4 Vegas de Almería"
Comunidad de Regantes

4Vegas
Recológica
utiliza aguas urbanas
duce vertidos al mar
cupera acuíferos



Mirando al futuro.
Generando vida.

UN AÑO MÁS

Grupo Agrotecnología vuelve a la feria de la mano de su distribuidor Megasa

■ Isabel Fernández

Grupo Agrotecnología participa un año más en Expolevante Níjar y, como ya hiciera en la edición de 2014 del evento nijareño, lo hace de la mano de su distribuidor en la zona, Méndez García e Hijos (Megasa). Pero no sólo eso, en esta ocasión, Grupo Agrotecnología se encuentra, además, entre las empresas colaboradoras con el evento.

Expolevante supone una gran oportunidad para cualquier empresa de mostrar no sólo sus novedades, sino también su catálogo de productos, de ahí que, desde Grupo Agrotecnología quieran aprovechar la cita para seguir dando a conocer su amplia gama de productos para la protección y nutrición de cultivos agrícolas respetuosos con el medio ambiente. Y es que no se

La empresa aprovechará la oportunidad para mostrar a todo el que se acerque a su stand buena parte de su amplia gama de productos para la protección y nutrición de cultivos respetuosos con el medio ambiente



■ La empresa ya participó en 2014 de la mano de su distribuidor en la zona. /I.F.G.

puede pasar por alto que la Comarca de Níjar es, tras el Poniente, la segunda mayor zona de produc-

ción hortícola en la provincia y que, además, concentra el mayor número de hectáreas de produc-

ciones en ecológico, más de 1.000. Precisamente por ello, Grupo Agrotecnología hára especial hin-

capie durante el evento en algunas de sus soluciones, como por ejemplo Brotone, su bioestimulante para dar energía a los cultivos, Fort-Soil, que imprime fuerza a la raíz, o Actium, un bioestimulante para la coloración de los frutos. Junto a ellos, también ocuparán una posición destacada Politec, una mezcla óptima y exclusiva de extractos aromáticos que funciona como atrayente de abejas, mejorando la polinización y, con ella, el porcentaje de cuaje y la producción.

Del mismo modo, la empresa mostrará su gama de productos para la protección de cultivos sin residuos pesticidas a todos los agricultores y profesionales interesados. En ella, destacan productos como Milagrum Plus, que fortalece el cultivo frente al mildiu, Ospe-Vi55, que fortalece el cultivo frente al oídio y, por último, sus biopesticidas a base de piretrina natural, Tec-Fort, y de jabón potásico, Tec-Bom.

Grupo Agrotecnología llega, de este modo, a Expolevante para poner a disposición de los agricultores todos sus productos naturales y respetuosos con el medio ambiente.

tecfort
BIOINSECTICIDA NATURAL

¡La Piretrina más eficaz!



¡Total eficacia contra pulgón y mosca blanca!



- Bioinsecticida *natural*.
- Total eficacia contra *pulgón, mosca blanca y gusanos*.
- 100% *ecológico*.



grupo
agrotecnología[®]
naturalmente eficaz

www.agrotecnologia.net

INTEGRACIÓN SOCIO-LABORAL

Biotec Family estudia la ampliación de la línea 'Biotec Down' tras el resultado satisfactorio obtenido

■ Elena Sánchez

Biotec Family es una empresa que apuesta por la integración social y su filosofía es clara, "si se quiere, se puede". Y es que, desde hace unos meses, la cooperativa tiene en marcha la línea 'Biotec Down', una iniciativa que surgió a partir de uno de los socios de la misma, "cuya hija tiene Síndrome de Down y forma parte de la asociación Asalsido. Desde ese momento, se pensó que sería una buena iniciativa comenzar una relación entre ambas partes y poder contar con estos trabajadores en nuestra empresa. Por ello, desde el momento en que se les propuso la idea, ambas partes nos pusimos a trabajar para darle forma al proyecto y demostrar que con intención, ganas y trabajo se pueden hacer muchas cosas", explica Antonio Jesús Díaz, del área comercial y Marketing de Biotec Family.

A día de hoy, la cooperativa cuenta con una línea de ocho trabajadores con Síndrome de Down, aunque, debido "al resultado satisfactorio que estamos obteniendo, tanto por parte de los chicos como de la propia empresa, nos gustaría ampliar a varias líneas más", asegura Díaz.

De hecho, una de las acciones que Biotec Family va a llevar a cabo en su participación en la nueva edición de Expolevante es que "daremos a conocer los productos que son manipulados y envasados por estos trabajadores". Feria en la que, además, la em-

Actualmente, la empresa cuenta con una línea de ocho trabajadores con Síndrome de Down, una iniciativa que ocupa un lugar importante dentro de la cooperativa, ya que "es el resultado de meses de compromiso entre ambas partes"



■ Área de 'Biotec Down' dentro de las instalaciones de Biotec Family. /FHALMERÍA



■ En la actualidad, esta línea está formada por un total de ocho trabajadores. /FHALMERÍA

presa, ubicada en Níjar, contará con un stand para, entre otros aspectos, "recibir a nuestros agricultores y poder suministrar información sobre nuestra empresa a todos los interesados en la misma".

INNOVACIÓN Y TRADICIÓN

Otra de las novedades que Biotec Family ha dado a conocer en la

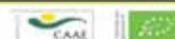
presente campaña ha sido la nueva línea de conservas y mermeladas, una línea que, según indica Antonio Jesús Díaz, "está en su fase de introducción al mercado. Estamos hablando de un sector en el que existe gran competencia, tanto por la gran cantidad de referencias que se comercializa, como por el número de empresas que realizan este trabajo. Aun así,

con el fin de abrimos un pequeño hueco en este sector, nosotros intentamos diferenciarnos con productos ecológicos y artesanales, ya que su proceso de elaboración es cien por cien a mano".

El sector ecológico está en continuo crecimiento en los últimos años, lo que hace que "nuestra comercialización sea cada vez más difícil. Sin embargo, nuestra meta

es lograr solventar las complicaciones progresivamente, con la implementación de mejoras tecnológicas en todos los niveles de la producción. Sin duda, todas las campañas encontramos dificultades en las producciones y en la comercialización, sin embargo, estos contratiempos son los que nos animan a mejorar año tras año".

Nuestros certificados: Agricultura Ecológica (Reglamento 834/2007) - Naturland - Biosuisse Global G.A.P. - BRC - IFS



Producimos tradición.
Exportamos sabor.



Tel: + 34 950 52 52 82 | E-mail: comercial@biotecfamily.com | www.biotecfamily.com

INVESTIGACIÓN

ValGenetics ofrece soluciones rápidas y fiables a las necesidades del sector agrario-biotecnológico

■ Fhalmería

El futuro de la agricultura española va ligado, irremediablemente, a un modelo basado en una agricultura de excelencia muy tecnificada, que garantice la sanidad del material vegetal y genere productos de alto valor añadido, competitivos en el mercado internacional.

Las empresas del sector agrario necesitan ajustarse a la normativa vigente de control de tráfico de material vegetal, emplear plantas sanas y disponer de nuevas variedades vegetales adaptadas al gusto del consumidor. Para facilitar estos objetivos, ValGenetics implementa líneas de investigación en sanidad vegetal, biotecnología agraria y mejora vegetal, contando con las autorizaciones y acreditaciones oficiales. Los laboratorios de ValGenetics disponen de las técnicas más punteras de diagnóstico, genética vegetal y microbiana, y cultivo in vitro, lo que le permite ofrecer soluciones rápidas y fiables a las necesidades del sector agrario-biotecnológico.

ValGenetics dispone de un equipo multidisciplinar con gran capacitación científica y demostrada experiencia, capaz de generar I+D+i bajo demanda. Sus instalaciones incluyen tres laboratorios completamente equipados y espacio de invernadero que han recibido las autorizaciones emitidas por el Servicio Oficial de Sanidad Vegetal.

Los laboratorios de ValGenetics disponen de las técnicas más punteras de diagnóstico, genética vegetal y microbiana y cultivo in vitro, así como de un equipo multidisciplinar con gran capacitación científica

El portafolio de ValGenetics incluye:

*Procedimientos de diagnóstico de más de 180 patógenos (virus, viroides, bacterias, micoplasmas, hongos, oomicetos y nematodos) en todo tipo de cultivos (hortícolas, frutales, ornamentales, plantas acuáticas, cereales, forrajeras y forestales).

*Análisis de patógenos incluidos en el pasaporte fitosanitario de frutos, plantas y semillas.

*Saneamiento vegetal y micropropagación para ofrecer al mercado plantas sanas o rejuvenecidas.

*Obtención de nuevas variedades de plantas aportando resistencias a patógenos o caracteres valiosos para el mercado agrario.

*Identificación o diferenciación de variedades de plantas o microorganismos (bacterias u hongos) de uso en el control biológico de plagas.

*Realización de proyectos de I+D+i ajustados a las necesidades del cliente.

Desde su fundación, ValGenetics ha logrado posicionarse dentro del sector agrario-biotecnológico gracias a su compromiso con el cliente, que incluye un tratamiento eficaz y fiable de las muestras, asegurando una total confidencialidad.



■ Identificación microbiológica de patógenos vegetales. /FHALMERÍA



■ Ensayos de germinación de semillas de nuevas variedades. /FHALMERÍA



Para producir con inteligencia

VAL
GENETICS
Green Biotechnology

VALGENETICS S.L.
Parc Científic Universitat de València
C/ Catedrático Agustín Escardino - 9
46980 Paterna (Valencia)_Spain_UE
Tf. 960059146 / 663855771
email: valgenetics@valgenetics.com

UN BUEN PRODUCTO

Saptec Agro organiza una jornada técnica de ALGAEGREEN en Valencia

Este producto incrementa la actividad vegetativa, aumenta la tolerancia al estrés y mejora el equilibrio nutricional de las plantas

■ Fhalmería

Saptec Agro organizó la Jornada Técnica de ALGAEGREEN en el Auditorio Mar Rojo del Oceanográfico de Valencia. En esta jornada técnica, además de tratar los cambios en el marco legislativo y normativo que regula los productos a base de algas, se explicaron los beneficios agronómicos del uso de la gama de bioestimulantes ALGAEGREEN, extracto de *Ascophyllum nodosum* obtenido a través de un proceso exclusivo de extracción en frío. El responsable de Fitonutrientes de SAPEC



■ Personal de Saptec Agro en el Oceanográfico de Valencia.

AGRO, Xavier Monfort, explicó las modificaciones incluidas en la Orden AAA/2564/2015 de 27 de noviembre que modifica los anexos I, II, III, IV y VI del Real Decreto 506/2013 sobre fertilizantes. Con la publicación de esta orden los extractos de algas a base de *Ascophyllum nodosum* han sido incluidos como fertilizantes dentro del Grupo IV 'Otros abonos y pro-

ductos especiales', dotándoles de un marco regulatorio claro y bien definido.

La ponencia principal corrió a cargo de Franck Hennequart, ingeniero en Biología Marina y Biotecnología y director técnico de Oilean Glas Teoranta (OGT), empresa del grupo SAPEC líder en el procesado de algas, quien explicó los diversos beneficios agronómi-

cos de la aplicación de ALGAEGREEN, entre los que destacan un incremento de la actividad vegetativa y fotosintética, mayor tolerancia al estrés, mejora del equilibrio nutricional y de la condición general de la planta y un efecto antioxidante.

ALGAEGREEN se obtiene a partir de la especie *Ascophyllum nodosum*, que crece de forma natural en las costas del Norte de Irlanda. Esta especie sufre diversas condiciones extremas, como por ejemplo las mareas, que le obligan a sintetizar una gran cantidad de fitoingredientes activos para poder sobrevivir. Un proceso exclusivo de extracción en fresco de estos fitoingredientes activos puesto a punto por el Grupo Saptec, asegura que ALGAEGREEN mantenga en el extracto unos altos contenidos de manitol y alginato así

como una gran cantidad de azúcares complejos, antioxidantes, oligoelementos y osmoreguladores con un potente efecto antiestrés, que son los responsables de los excelentes resultados agronómicos.

ALGAEGREEN posee una triple acción: antiestrés, hormonal y nutricional. El primero de ellos permite a la planta tener una mayor capacidad de recuperación frente a situaciones adversas, como puede ser el estrés hídrico, salino o térmico. El efecto hormonal le permite mejorar la germinación, estimular el desarrollo radicular, incrementar el contenido en clorofila... Por último, ALGAEGREEN le aporta macro y micronutrientes y numerosas moléculas orgánicas.

En la jornada se mostraron los resultados y conclusiones de los numerosos ensayos realizados en cultivos hortícolas, frutales, viña, maíz, fresa o cítricos. Cabe destacar los resultados obtenidos tras la aplicación foliar en cítricos que produjo un aumento significativo del cuajado de los frutos, una coloración más temprana y una tendencia al aumento de °Brix.

Algae green

Tecnología
Regeneradora
Natural



SAPEC
AGRO ESPAÑA
Pasión por la nutrición

EL COPA Y LA COGECA APLAUDEN LA DECISIÓN

El Parlamento Europeo vota a favor de pedir el mantenimiento en el mercado de la UE del glifosato

Se trata del herbicida más utilizado del mundo, la OMS lo califica como probablemente cancerígeno para los seres humanos

■ Rafa Villegas

Con cada vez más voces en contra del glifosato por la calificación de un organismo de la Organización Mundial de la Salud (OMS) de este herbicida, el más usado del mundo, como probablemente cancerígeno para los seres humanos, el Parlamento Europeo votó el pasado 14 de marzo pedir oficialmente mantenerlo en el mercado de la UE.

La decisión final le corresponde ahora al Comité permanente de Plantas Productos Alimentarios, Animales y Piensos (SCOPEAF) de la Unión Europea.

El debate sobre la necesidad de prohibir o seguir utilizando el glifosato no se limita a las altas esferas comunitarias. Así, por ejemplo, Equo ya presentó una moción para exigir su eliminación en el Ayuntamiento de Almería y Plataforma Ciudadana logró el apoyo unánime del Pleno Municipal de Adra para, por un lado, demandar la prohibición de su uso y, por otro, erradicar su uso en todo el territorio del municipio de Adra.

No todos los organismos le dan la razón a la OMS en cuanto al gli-

fosato. Sin ir más lejos, la Agencia Europea de Seguridad Alimentaria (AESA) ha confirmado que se trata de un producto cien por cien seguro. El informe de AESA ha tenido, sin duda, mucho que ver en la votación a favor de la mayoría de los parlamentarios europeos acerca del uso de este herbicida.

El secretario general del COPA y de la COGECA, organizaciones de organizaciones agrarias europeas, Pekka Pesonen, ha acogido favorablemente “la necesidad de que los agricultores y las cooperativas agroalimentarias sigan siendo competitivos en la UE, a la vez que garantizan la seguridad de los consumidores”. Y es que el COPA y la COGECA no ven alternativa, a día de hoy, a la utilización del glifosato como herbicida.

Para Pesonen, “no aprobarlo beneficiaría sólo a los terceros países

que exportan a la UE, ya que seguirá estando a disposición de sus agricultores”. Pesonen ha incidido en que “el glifosato se utiliza ampliamente en herbicidas en todos los Estados miembros de la UE y es un producto esencial para los agricultores, debido a su disponibilidad y buena relación calidad-precio”. No duda en afirmar que, “sin él, la producción agrícola estaría amenazada, lo que es del todo inaceptable en vista de la actual crisis del sector agrícola y debido a la necesidad de atender una creciente demanda de productos alimentarios a nivel mundial”. Pesonen aboga por “el control de los productos químicos, con prácticas como la labranza cero o mínima labranza, que contribuyen a reducir la emisión de gases de efecto invernadero y la erosión del suelo”.



■ El Parlamento Europeo.

PROGRAMA NACIONAL DE DESARROLLO RURAL

El MAGRAMA fomentará la integración de entidades asociativas agroalimentarias

■ R. V. A.

El Boletín Oficial del Estado recoge ya la publicación, por parte del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA), de la convocatoria de ayudas para fomentar la integración de entidades asociativas agroalimentarias. Concretamente, a través del Fondo de Garantía Agraria

(FEGA), el MAGRAMA convoca ayudas para inversiones materiales o inmateriales en transformación, comercialización y desarrollo de productos agrarios, así como para actividades de demostración y acciones de información, en el marco del Programa Nacional de Desarrollo Rural 2014-2020. Todo ello por un valor total de 40,8 millones de euros.

Las ayudas para inversiones materiales o inmateriales podrán alcanzar, como máximo, el 40 por cien de los gastos subvencionables, estando el límite máximo por proyecto de inversión fijado en 5 millones de euros.

Desde el MAGRAMA han informado de que podrán acogerse a estas ayudas las Entidades Asociativas Prioritarias reconocidas de acuerdo

EMPRESAS DE RECOGIDA DE RESIDUOS AGRÍCOLAS DE ALMERÍA

ARRAL invita al edil de Agricultura ejidense a una de sus reuniones de trabajo



■ Reunión de trabajo de ARRAL y el concejal de Agricultura. /FHALMERÍA

■ R. V. A.

ARRAL (Asociación de Empresas de Recogida de Residuos Agrícolas de Almería), nuevo miembro de la Comisión de Restos Vegetales del Ayuntamiento de El Ejido, ha invitado a una de sus reuniones de trabajo al concejal de Agricultura y Medio Ambiente del municipio, Manuel Gómez Galera.

El concejal ejidense ha podido conocer de primera mano la senda que ha tomado ARRAL hacia una mayor profesionalización de su sector y cómo pretende diferenciarse dentro del sector del transporte.

Gómez Galera se ha mostrado de acuerdo con las reivindicaciones de ARRAL y ha asegu-

rado que “los agricultores requieren, cada vez más, unos servicios profesionales y específicos para cumplir con la normativa de higiene rural”. Es por ello que el concejal de Agricultura del Consistorio ejidense apuesta por “un transporte donde se prime, sobre todo, la agilidad y el hecho de contar con las medidas oportunas para poder realizar una adecuada y segura transferencia a las plantas de compostaje”.

Gómez Galera ha destacado la “importante labor que desarrolla ARRAL” y la califica como “clave y complementaria a la actividad en sí del sector agrícola”. Es por ello que pretende “tenerla en cuenta de cara a los objetivos y desafíos del conjunto del sector agrícola”.

con el Real Decreto de junio de 2014, por el que se desarrollan los requisitos y el procedimiento para el reconocimiento de las mismas y para su inscripción y baja en el Registro Nacional de Entidades Asociativas Prioritarias, previsto en la Ley de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario.

DEMOSTRACIÓN

Con una financiación compartida, 80 por ciento a cargo de los fondos comunitarios FEADER y 20 por ciento a cargo del Estado, las ayudas para actividades de demostración e

información podrán alcanzar el cien por cien de los gastos subvencionables que se hayan generado por la actuación, dentro de los siguientes límites: por cada actuación de demostración, 6.000 euros; por cada actuación de información, 2.500 euros.

Los beneficiarios de estas ayudas serán las entidades públicas o privadas u organizaciones prestadoras del servicio de demostración o información, que se comprometan a efectuar la totalidad de la actividad de acuerdo con lo establecido en el Real Decreto de abril de 2016. Todas las ayudas se pueden presentar hasta principios de mayo.

Isoperfect Plus completa el sistema de sellado isométrico de carga y descarga en instalaciones frigoríficas

■ Fhalmería

El sistema de carga y descarga Isoperfect de Portes Bisbal, SL – Ángel Mir supone una revolución respecto al modelo estándar de carga y descarga en los muelles convencionales, en los que la mercancía se puede deteriorar al quedar expuesta a los agentes exteriores, como cambios de temperatura, lluvia, polvo, etc. Este innovador sistema garantiza el sellado isotérmico en los muelles refrigerados gracias a la apertura de las puertas del vehículo dentro del edificio. Según explica la propia empresa, sólo así es como se puede evitar la pérdida de temperatura, minimizando el riesgo de accidentes e imposibilitando que los agentes adversos no tengan ningún efecto sobre el material.

PROCESO

Lo productos que intervienen en este proceso son el abrigo de muelle hinchable AH ISO, que se adapta a la forma de cualquier vehículo, la puerta seccional de 80 mm, la rampa niveladora Telesco, con un sistema de labio telescópico que salva el hueco entre el muelle y el suelo del camión, aunque estén muy separados, topes de protección TM 500P de acero y caucho con amortiguación de impactos y desplazamiento vertical, así como guías para camión y diversos sistemas de

Este sistema supone una revolución respecto al modelo estándar de carga y descarga en los muelles convencionales, en el que la mercancía se puede deteriorar al quedar expuesta a los agentes exteriores, como cambios de temperatura, lluvia o polvo

seguridad como cazos, luces para muelles, controladores de muelle, barreras de seguridad, etc.

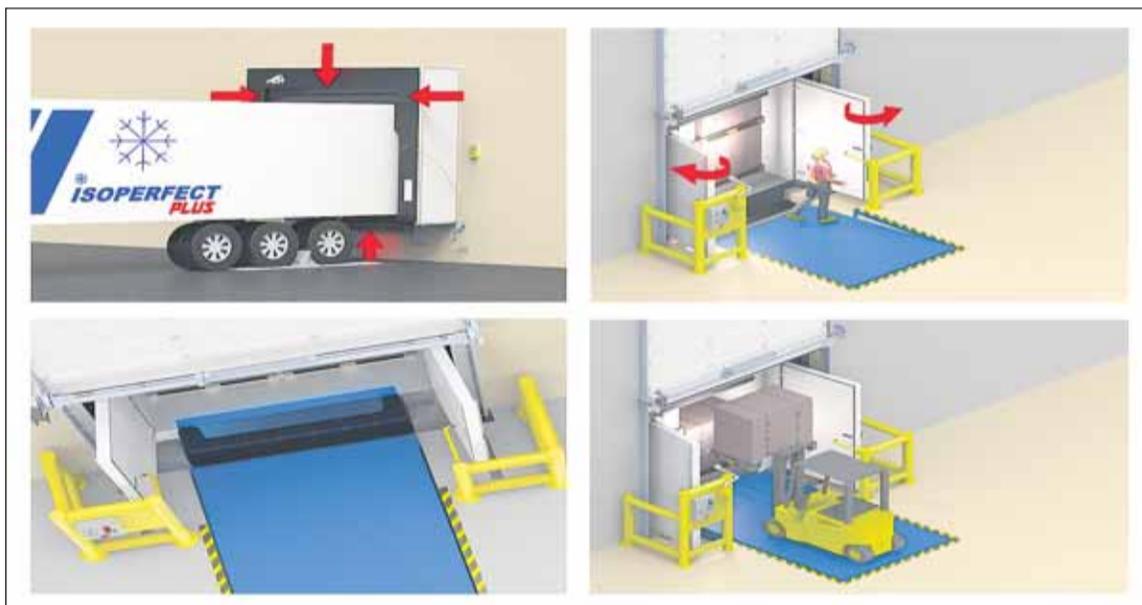
Con el fin de obtener un intercambio absolutamente higiénico y a temperatura constante de las mercaderías en estos muelles de carga, Ángel Mir ha desarrollado Isoperfect Plus, el cual incluye un nuevo cojín de estanqueidad AH 4BAGS en la parte de debajo. Con este abrigo hinchable inferior se elimina la corriente de aire hasta el 90%, ya que sella completamente todo el contorno del camión, consiguiendo un alto grado de aislamiento. Además, Isoperfect Plus garantiza la máxima eficiencia energética ahorrando, enormemente, en costes de energía.

GRAN EXPERIENCIA

Con casi 50 años de experiencia, Ángel Mir - Portes Bisbal es la mayor empresa española de fabricación y montaje de puertas industriales, residenciales y equipamiento logístico. El diseño y la calidad de sus productos y servicios garantizan una atención integral adaptada a las necesidades concretas de sus clientes. Asimismo, la inversión continuada en I+D para mantener la diferenciación dentro de su sector es una de sus claves de éxito.



■ Isoperfect Plus garantiza máxima eficiencia energética ahorrando en costes de energía. /FHALMERÍA



■ El sistema garantiza el sellado isotérmico en los muelles refrigerados gracias a la apertura de puertas del vehículo dentro del edificio. /FHALMERÍA



RIPENING SECC: puerta seccional diseñada para cámaras de maduración de fruta. Máxima estanqueidad.



EASY ROLL INSECT: puerta rápida enrollable con lona perforada utilizada como barrera contra insectos.



INSTANT ROLL ECO: Puerta rápida enrollable muy aislante para cámaras frigoríficas con temperatura positiva.



ISOPERFECT: sistema de carga y descarga de alto aislamiento para muelles refrigerados. Permite abrir las puertas en el interior.



ISOPERFECT PLUS: Incluye el nuevo 4BAGS; cuarto cojín de estanqueidad inferior para un completo sellado del contorno del camión.

EXPERTOS EN PUERTAS Y EQUIPOS LOGÍSTICOS PARA EL SECTOR AGRÍCOLA

Presentes en más de 40 países - www.angelmir.com / info@angelmir.com / T. (34) 972 640 620

PUERTAS
ANGEL MIR
Desde 1967

DESARROLLADO POR INNOVALCLIMA EN COLABORACIÓN CON MEGAL

Un nuevo proyecto de energía fotovoltaica permitirá que el sector sea aún más competitivo

Con esta apuesta de la empresa almeriense, el agricultor podrá tener mayor capacidad de producción y ahorro económico

■ Elena Sánchez

InnovalClima es una empresa especialista en el sector de la climatización tanto a nivel doméstico como industrial, que nació hace 14 años en la provincia de Almería y que, desde hace un tiempo, está inmersa en el sector agrícola, “el que entendemos como uno de los sectores más importantes de la provincia almeriense”, asegura Nicolás Fernández, gerente de la entidad. Hoy en día, InnovalClima se encuentra sumergida en un proyecto “muy ambicioso y exclusivo, con el que entendemos tiene que ir de la mano el futuro de la agricultura”. Y es que, según explica Nicolás Fernández, “la realidad de este invernadero en el que estamos realizando nuestro proyecto es que es totalmente sostenible, no emite nada de CO₂ a la atmósfera, algo totalmente imprescindible hoy en día, en un mundo que gira en torno al medio ambiente, por lo que nosotros, lo que pretendemos, es seguir contribuyendo a esta idea”.

Con el proyecto que presenta la empresa, el agricultor tendrá la capacidad de, no solamente innovar sus instalaciones, sino que también “podrá controlar todos los parámetros de producción, los sistemas de riego, apertura y cierre de todas las ventanas cenitales, así como controlar, con su propio móvil y con nuestro sistema, desde temperatura, grados, humedad, etc., lo que le permitirá tener mayor capacidad de producción”, asegura Fernández.

El invernadero que se visitó en la zona de Roquetas está relacionado con la energía fotovoltaica pero, también, se pudo ver una finca, en la zona de Níjar, “en la que aparece la parte de calefacción y fertirrigación, con la que se pretende conseguir más producción y un menor coste para el productor, lo que nos permitirá ser mucho más competitivos en el mercado y poder estar a la altura de lo que el sector agrícola almeriense necesita”.



■ La finca que se visitó para conocer el proyecto in situ está situada en Roquetas de Mar. /ELENA SÁNCHEZ



■ Las placas están ubicadas en el techo del invernadero. /E. S. G.



■ El invernadero también cuenta con luces de LED. /E. S. G.

Este proyecto presentado por InnovalClima “está diseñado para que su plazo de amortización no pase de los 4-5 años, ya que entendemos que la aportación, tanto por la parte de la energía como de la calefacción es bastante fuerte. Normalmente, en una hectárea se pueden invertir en torno a 150.000 euros para calefactarla, sin embargo, con nuestro proyecto, ese coste baja hasta los 40.000 euros, aproximadamente, un dinero que, además de las ayudas que se pueden obtener por parte de la Junta de Andalucía, también vamos a tener la facilidad de financiar con entidades como la de Cajamar, con el fin de que el agricultor tenga más facilidades y el mayor éxito dentro del proyecto”, concluye el gerente de InnovalClima, Nicolás Fernández. En colaboración con InnovalClima y también formando

parte de este proyecto está Megal, empresa familiar que nació de la experiencia de más de 40 años de su fundador, Juan Galindo, en el desarrollo de proyectos y obras eléctricas, gas y nuevas tecnologías aplicadas a mejorar la producción y competitividad de sectores que no sólo han sobrevivido a la situación económica actual, sino que han salido reforzados, como son la industria agroalimentaria y exportadora.

En este sentido, el propio Juan Galindo aseguró, en la presentación de esta iniciativa, que “éste es uno de los proyectos más importantes en los que he trabajado hasta ahora. Sin duda es sencillo apostar por él, ya que es rentable, innovador, barato, etc., por lo que estoy seguro de que va a tener un éxito rotundo”.

Megal cuenta, además, con la confianza de las principales empre-



■ Colocación de placas solares, uno de los trabajos realizados por Megal. /FHALMERÍA

sas del sector, Casi, EuroCastell, Ramafruit, así como las compañías energéticas tan importantes como Endesa Generación o Redexis para la elaboración de gran parte de sus proyectos. “Ofrecemos a nuestros clientes un servicio de calidad, que

pretende añadir valor, sustentado en nuestra experiencia, solvencia y una decidida apuesta por la innovación tecnológica, desde la base de una empresa dinámica, joven, familiar y local, con presencia internacional”.

PLAN DE ABONADO

Fertinagro presenta sus productos Organia Revitasoil+, gama Summum y Efisoil Superbia

El primero es un regenerador edáfico para una óptima implantación del cultivo, Summum es un estimulador nutricional radicular y el tercero es un activador vegetal

■ Elena Sánchez

Los primeros de abril, Fertinagro, mayor productor europeo de aminoácidos, ácidos húmicos, orgánicos y organominerales, presentó, en La Envía, su gama de productos para una gestión sostenible de la fertilización de un cultivo. El primero de ellos es Organia Revitasoil+, un regenerador edáfico que se emplea para ofrecer una óptima implantación del cultivo a través de la tecnología Revitasoil. Ésta es la reutilización de elementos nutritivos que necesita el cultivo para aumentar la fertili-

dad del suelo aprovechando las características físicas, químicas y biológicas que estos nutrientes influyen en el suelo. De hecho, según comenta Sergio Atarés, director de I+D+i de Fertinagro, “los beneficios que este producto tiene para el agricultor son comodidad, ya es de fácil aplicación, seguridad y rentabilidad”.

En segundo lugar, Fertinagro presentó la gama de productos Summum, que consiste en un estimulador nutricional radicular para una nutrición eficiente y sostenible de los cultivos en irrigación intensiva. En este sentido, las características de Summum son: alta eficiencia de las unidades aportadas por la Tecnología Algavital TCA, bajo índice salino de las formulaciones, contiene estabilizadores del Ph fosfato biopotásico que proporciona mayor poder de

Tampón y, además, contiene activadores rizosféricos Tecnología Efisoil.

Por último, para el aporte energético, Atarés hace referencia a Efisoil Superbia, “un fisioactivador nanoencapsulado diseñado para la aplicación rizosférica de principios activos”, que favorecen cuatro procesos fisiológicos de los cultivos: nutrición sostenible del cultivo, establecimiento de las sinergias rizosféricas con los microorganismos edáficos, fisioactivador de mecanismos de defensa contra condiciones climatológicas adversas y fisioactivador de mecanismos de defensa naturales contra patógenos y herbívoros.

Tanto Organia Revitasoil+ como Efisoil Superbia son ecológicos, aunque los tres productos están destinados a la agricultura intensiva en Almería. Asimismo, tanto



■ La presentación de los productos contó con gran afluencia de asistentes. /FHALMERÍA

Summum como Efisoil Superbia “son para aplicación por fertirriego y tienen el objetivo de que, con el empleo de menos unidades nutritivas, se logre un resultado si-

milar al que hay hasta la fecha, lo que supone un ahorro tanto económico como medioambiental”, concluye el director de I+D+i de Fertinagro.





Energía Solar para tu invernadero



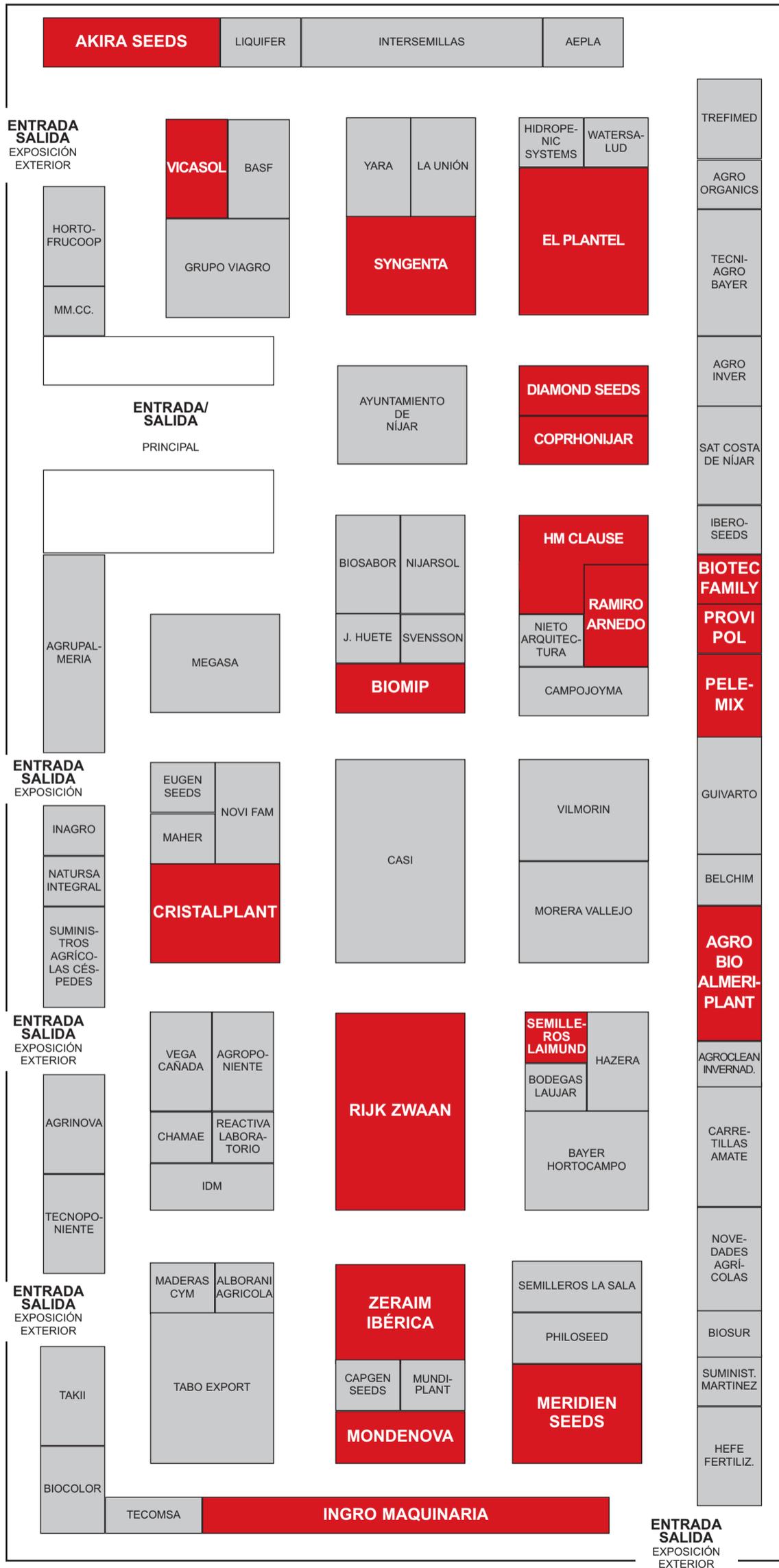
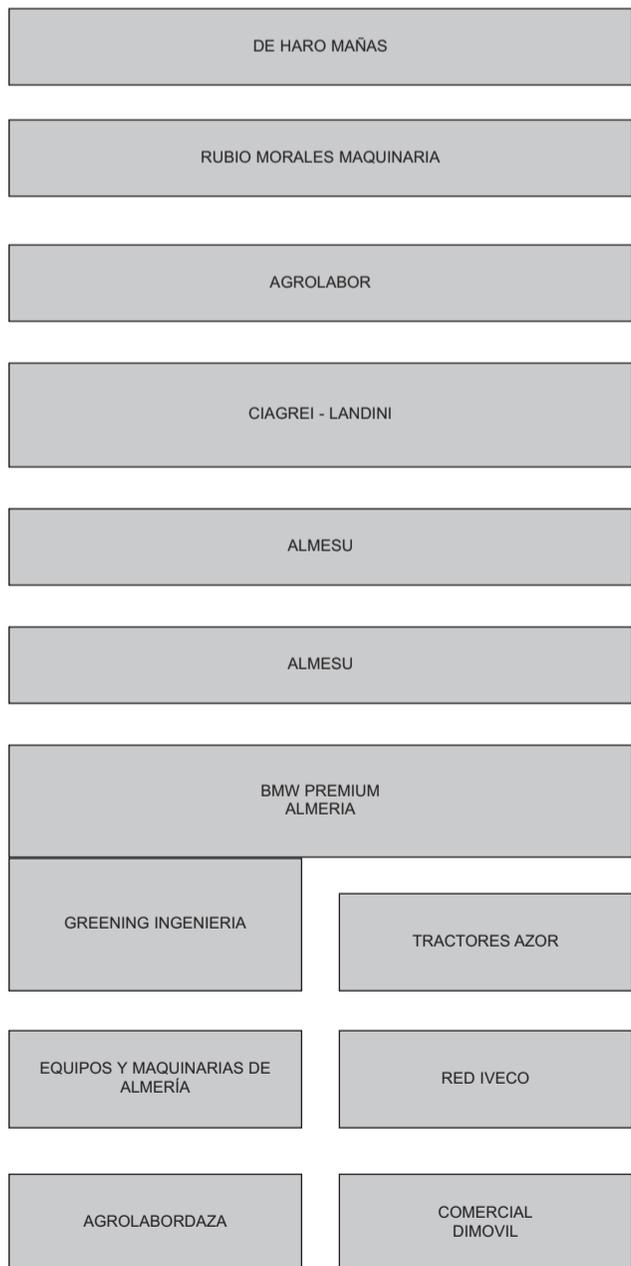
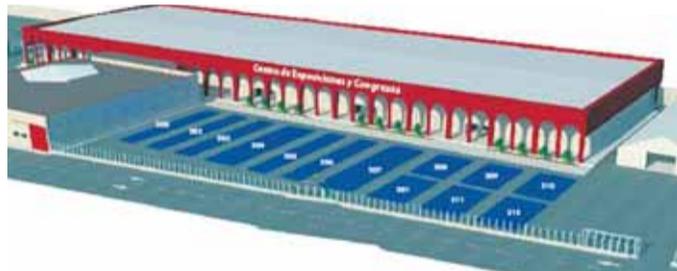
SOLAR Green Energy es un sistema revolucionario que engloba los últimos avances y tecnología en energías renovables y limpias:

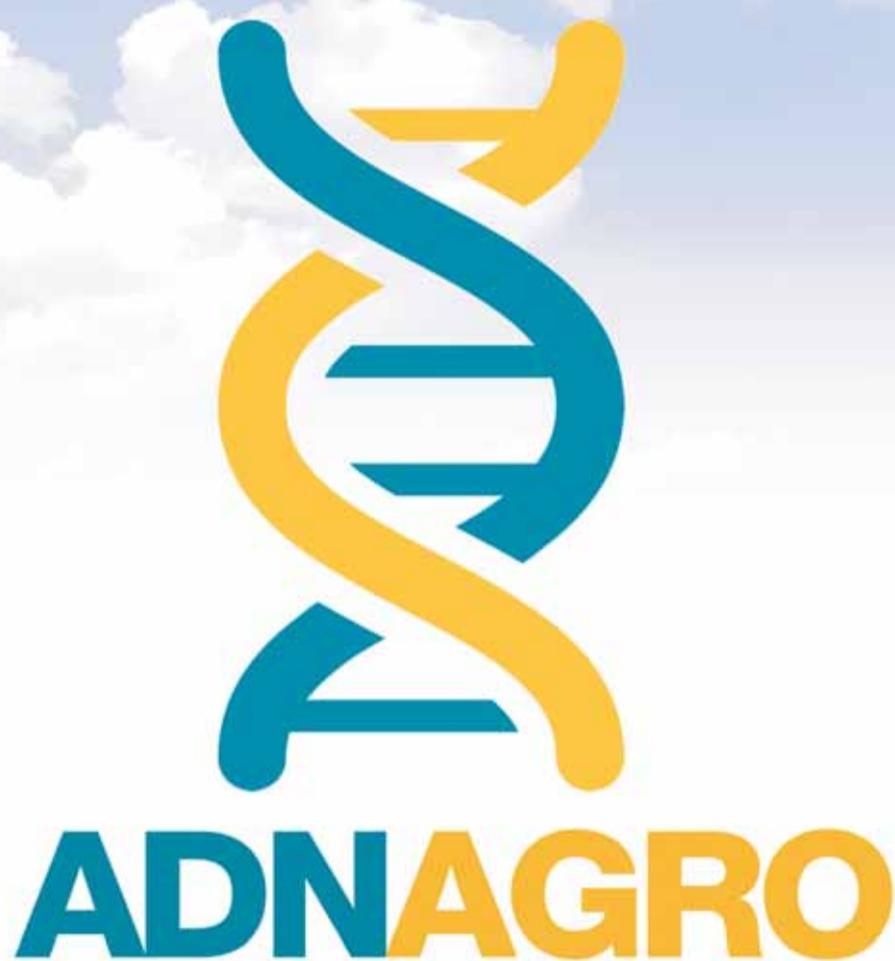
- ✓ Reduce los costes y aumenta la producción.
- ✓ Ahorra los gastos de la luz.
- ✓ Baja y sube la temperatura en el invernadero cuando lo necesites.
- ✓ Controla y vigila tu invernadero a distancia las 24 horas.
- ✓ Ausencia de emisión de CO₂ huella de carbono.




Innovalclima y Megal, ideas para un mundo mejor

Pol. Ind. Sector 20 • 04009 Almería • Tlf.: (+34) 950 622 660 • info@innovalclima.com • www.innovalclima.com





ADN Agro: Es nuestra naturaleza. Con décadas de experiencia en el sector Agro. En nuestra tierra. En nuestro campo. Investigando, generando y compartiendo el conocimiento con nuestro sector agroalimentario. Contigo. En Almería. Fomentando el Cooperativismo. Estando a pie de campo. A tu lado. En tu explotación. ADN Agro es contar con profesionales especializados en nuestro sector. Para ti. Ofreciendo siempre Crédito Agro, medios de pago adecuados a tu explotación, seguros agro específicos y tecnología de gestión agroalimentaria. Es promover cursos y jornadas para nuestro sector y para nuestra gente, cátedras universitarias y publicaciones de tu interés. Es gestionar Ayudas Agro. Es ayudarte en la internacionalización de tu negocio... Es todo lo que surge de estar siempre a tu lado.

La entidad financiera líder en el sector agroalimentario.



Desinfección Total en Agricultura



TERRA DIS®

Aplicaciones en sistemas agrícolas. Máxima concentración de ClO₂ en solución acuosa.

DESINFECTE HOY - PLANTE MAÑANA

Desinfección de:

- ▶ Tierras, suelos y sustratos sin plantas.
- ▶ Balsas, aljibes, depósitos y del agua*
*(del agua sin contacto con plantas)
- ▶ Superficies de instalaciones.
- ▶ Maquinaria y contenedores.
- ▶ Aplicación via riego y aspersión.

Eficaz contra bacterias, hongos como Fusarium, nemátodos y otros patógenos en tierras y suelos agrícolas. Sin plazo de seguridad.

AGRI DIS®

Aplicaciones en agricultura.
Solución de ClO₂ puro en concentración estable.

SIN RESIDUOS SIN PLAZO DE SEGURIDAD SIN CLORO

- ▶ Control de bacterias, hongos como Fusarium, nemátodos y otros patógenos como Micofarela y Phytophthora, etc.
- ▶ Estimulador por desinfección del crecimiento sano en las plantas.
- ▶ Higienización en lavado de frutas y verduras y de productos de IV gama.
- ▶ Control de Biofilm y Biofouling.
- ▶ Aplicación en cualquier intervalo o fase del cultivo.

SERVICIOS TÉCNICOS DE CANARIAS, S.L.U.
Avda. Federico García Lorca, nº 19 - Ofic. 8
35011 Las Palmas de Gran Canaria - España
Telf. +34 928 298 150 - Fax. +34 928 298 151
stc@stc-canarias.com
www.stc-canarias.com



Fabricación y comercialización mundial
Fabrication et commercialisation mondiale - Manufacturing and worldwide marketing

CLODOS® Technology

Contributing to a healthier world - Contribuer à un monde plus sain
Contribuyendo a un mundo más saludable

Distribuidor autorizado:

UrciRiegos®

Pol. Ind. La Redonda • C/ Munich, 1 • Sta. María del Águila - El Ejido (Almería)
Móvil: 627 937 989 • Oficina: 950 580 958 • E-mail: urciriegos@hotmail.com