



Temor en el sector por los efectos del 'Brexit' en la exportación al Reino Unido

Nadie puede precisar las consecuencias que tendría para las exportaciones de hortalizas de Almería la salida de los británicos de la Unión Europea. Pág. 3



■ En la campaña 2014/2015, el Reino Unido compró en Almería 260.000 toneladas de hortalizas. / FHALMERIA

www.precioshorticolas.com

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

CUENTA ATRÁS

Frutidos se marca el año 2017 para estar a pleno rendimiento Pág.17

DEL 5 AL 7 DE OCTUBRE
Fruit Attraction
2016 prevé un crecimiento final del veinte por ciento Pág. 16

CULTIVO NATURAL

La superficie cultivada con lucha integrada toca techo en esta campaña agrícola P. 18

NUEVAS HORTALIZAS

Agroiris visita Rijk Zwaan en su sede de Ámsterdam para conocer las últimas variedades Pág. 12

CONFERENCIAS PROFESIONALES

Saliplant analiza en unas jornadas sobre residuo cero el futuro de la agricultura mundial Págs. 36 y 37

FERAL Y SCRATS

Regantes de Almería, Murcia y Alicante exigen un precio único para el agua de riego P. 48

ESPECIAL

Lucha integrada Pág. 17 a 24

ESPECIAL

Pepino temprano Pág. 25 a 32

ESPECIAL

Semilleros Pág. 33 a 52

Nicolás Escobar,
ganador del
Iphone
sorteado por
Precios
Hortícolas



Opinión

Las jornadas sobre residuo cero organizadas en junio por el Semillero Saliplant de Motril me sorprendieron. Fueron todo un acierto, tanto por su contenido como por el momento elegido para hablar del futuro de la agricultura tomando como pretexto el residuo cero en la producción de hortalizas para el consumo. No se trata de que el consumidor sea exigente con estos asuntos y tengamos una deriva total hacia la producción inocua, esto es lo que puede parecer, pero en realidad el residuo cero que se persigue tan insistentemente va encaminado a la persistencia del planeta y a su capacidad para producir con los mínimos recursos posibles, uno de ellos es el agua, el cual apuntan todos los expertos como factor limitante.

En esas jornadas he podido conocer datos que, de ser ciertos, tenemos en el horizonte un grave problema de subsistencia y de convivencia con

Saliplant, jornadas muy propias y con mucho estilo

■ José Antonio GUTIÉRREZ ESCOBAR



el entorno natural si no se pone remedio para ello. Son muchos millones de personas los que tienen que vivir de lo que la tierra produce y, para ello, son millones los productores (desde los que producen las hortalizas hasta los que producen los insecticidas) que se tienen que poner de acuerdo para mantener unos márgenes de respeto que permitan un futuro agrícola saludable y posible.

Especialmente llamativos fueron los datos sobre la comida que se desperdicia en el mundo y el agua que se necesita para producirla. El desperdicio es gigantesco, el uso de los recursos es indiscriminado y las necesidades de ajuste son absolutas y urgentes. Estos datos deben cono-

cerse y, si no hay alguien que se preocupe de darlos a conocer a los actores de la agricultura diaria, puede que caminemos hacia un abismo sin saberlo con los ojos cerrados. Saliplant ha tenido la deferencia de preocuparse por que se conozcan, se analicen y se difundan.

Por otra parte, el semillero de Motril, con un estilo muy propio, ha sabido agradecer a sus clientes y amigos un año más de fidelidad a sus servicios y lo ha hecho como se hace en otras entidades, compartiendo algo más que un vino con ellos. En este caso, además de ese vino, han aportado información muy necesaria para que sean mejores productores y tengan una visión más acertada de

cómo deben cultivar para seguir teniendo futuro.

Hay muchas formas de agradecer a agricultores y técnicos la confianza, pero la de Saliplant me parece exquisita, excelente y muy acertada. A los autores de esta idea, mi más sincera enhorabuena y mucho ánimo para que nos sigan brindando jornadas cargadas de sabiduría con datos impresionantes que aportan una visión muy clara de por dónde va el futuro.

Finalmente, me queda una reflexión final: ¡Si son capaces de hacer unas jornadas con este contenido, qué no serán capaces de hacer con las plantas que cultivan a millones cada año en sus invernaderos!

Nicolás Escobar, ganador del Iphone sorteado por Precios Hortícolas

Nicolás Escobar Sánchez, agricultor del núcleo ejidense de Las Norias, ha sido el ganador del Iphone sorteado por la aplicación Precios Hortícolas entre los usuarios que la instalaron y se registraron entre el 20 de abril y el día del sorteo, el jueves, 30 de junio. El código que ha resultado premiado ha sido el QXKRFE-ED. En el caso concreto del agraciado, la aplicación le fue instalada durante la celebración de la última edición de Expolevante.



José Antonio Baños, reelegido presidente de Ejidomar S.C.A.

El pasado viernes, 24 de junio, Ejidomar S.C.A. celebró su Asamblea General, en la que eligió a su nueva Junta Rectora. Sólo hubo una única candidatura a la Presidencia y Vicepresidencia, que quedó elegida por unanimidad y fue la de José Antonio Baños como presidente y Tomás Rodríguez como vicepresidente, repitiendo ambos en el cargo. La nueva Junta Rectora está formada por Miguel Parrilla, Francisco Maldonado, Fernando Ruiz, José Federico Vicente, Antonio Matillas, Juan Miguel Fernández, Pedro Medina, Juan López, Fernando Fernández, José Antonio Baños, Tomás Rodríguez, Juan Valero y Joaquín González.

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

TEMOR EN EL CAMPO

Preocupación en el sector agrícola por las consecuencias que suponga el Brexit

La Junta de Andalucía ha anunciado que va a hacer un estudio sobre el impacto que tenga la salida de Reino Unido de la UE

■ Rafa Villegas

La inesperada victoria de la opción de salida del Reino Unido de la Unión Europea en el referéndum que convocó su primer ministro, David Cameron, ha provocado una gran incertidumbre y preocupación en el sector agrario almeriense y, por supuesto, del resto de España. Desde el sector agrario esperan que no se alteren los intercambios comerciales con las islas británicas. No es para menos, Reino Unido es el quinto destino del sector agroalimentario español y el cuarto andaluz.

El secretario general de COAG, Miguel Blanco, ha querido dejar claro que “los hombres y mujeres del campo no tenemos responsabilidad alguna en esta deriva, pero sin embargo, podemos volver a ser los ‘paganos’ principales de la crisis que se pueda producir”. En este sentido, Blanco ha exigido a la UE la “máxima protección para el man-



■ Europarlamentarios en el Parlamento Europeo. /FHALMERÍA

tenimiento de nuestras explotaciones y de las rentas agrarias”. Para Blanco, “es responsabilidad de toda la UE preservar el modelo social y profesional de agricultura, mayoritario en Europa y en nuestro país, la seguridad y la soberanía alimentaria de la UE”.

Una vez que se materialice la salida de Reino Unido de la Unión Europea, las instituciones comunitarias deberán llegar a un acuerdo con las británicas para dejar claras las nuevas relaciones comerciales entre los dos territorios. Ahí es cuando la agricultura

y la ganadería españolas realmente se la juegan. No hay que olvidar que España es el primer proveedor de frutas, hortalizas, cítricos y aceite de oliva para Reino Unido, lo que ha ayudado mucho a que la balanza comercial entre ambas sea positiva para España.

Las organizaciones de organizaciones agrarias europeas Copa y Cogeca, han dejado claro que “es necesario evitar cualquier perturbación adicional del mercado agrícola de la UE, en vista de la importancia de las relaciones económicas para ambas partes y de

la actual crisis que está atravesando”. Para Pekka Pesonen, secretario general del Copa y la Cogeca, “es crucial mantener la estabilidad del mercado”.

Según los datos de FEPEX, del volumen exportado por España a Reino Unido en 2015, un total de 787.093 toneladas correspondieron a hortalizas, un 1 por ciento menos que en 2014, por un valor de 732,7 millones de euros (+8,6%), destacando la exportación de tomate, con 142.268 toneladas (+6%) y 145,7 millones de euros (+7,5%), coles, con

118.549 toneladas (-8%) y 166,3 millones de euros (+4%), lechuga con 115.220 toneladas (-8%) y 103 millones de euros (-4%) y cebolla con 100.916 toneladas (-8%) y 38,2 millones de euros (+24%).

Destaca también un segundo grupo de hortalizas con volúmenes importantes de exportación a Reino Unido como el pepino, con 79.640 toneladas (+1%), por un valor de 59 millones de euros (+7%) y el pimiento, con 59.399 toneladas (+25%) por un valor de 71 millones de euros.

Desde la organización agraria UPA han asegurado que “menos Europa y menos Unión significará relaciones comerciales más complejas y volátiles, y en ningún caso será beneficioso para nuestro país”. El secretario general de UPA, Lorenzo Ramos, vicepresidente de los agricultores europeos en el Copa, va a solicitar a esta organización la elaboración de un exhaustivo estudio de impacto del Brexit en la agricultura del continente.

ESTUDIO DE LA JUNTA

La Junta ha anunciado que va a realizar un estudio sobre el impacto del Brexit en diferentes sectores, incluido el agroalimentario. Éste tendrá en cuenta, según la consejera de Agricultura, Carmen Ortiz, el posible efecto sobre diversos ámbitos como el comercio exterior, las normativas fitosanitarias o veterinaria, así como el presupuesto de la Política Agraria Común (PAC) y la distribución de las ayudas”.



CENTRAL:
Camino de Roquetas, 6
Sta. M^o 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.



Sucursales:

Puebla de Vicar: Alfareros, 45
Pol.Ind. Agruenco
Tel: 950 55 46 78

Berja: Iberos, s/n
Pol.Ind. La Tomilleroa
Tel: 950 60 50 32

La Mojenera: Hoyo Bolero, 34
Pol.Ind. Cuesta Blanca
Tel: 950 33 07 39

E.S. BP COOP. Sta. M^o del Águila
Ctra. La Aldeilla a Pampanico, km.1
Tel: 950 58 30 51

NUEVO ALMACÉN DE SUMINISTROS Y ESTACIÓN EN EL EJIDO: ES BP EL EJIDO - COOP STA.M^o DEL ÁGUILA C/Parra - Camino Viejo de Adra s/n Tel: 950 48 48 43

ORGANIZADO POR CAJAMAR Y APTE

Casi 250 profesionales se dan cita en el I Congreso de Bioeconomía

Durante el evento se puso de manifiesto el papel de la bioeconomía para aumentar la productividad a través de la intensificación tecnológica

■ Isabel Fernández

El I Congreso de Bioeconomía, Alimentación y Futuro, 'Food&Future', organizado por Cajamar Caja Rural y la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España (APTE), reunió el pasado 16 de junio en el Parque Científico y Tecnológico de Almería (PITA) a casi 250 especialistas, investigadores y profesionales del sector agroalimentario y empresas de base tecnológica procedentes de toda España. Durante la jornada y en sucesivas ponencias se abordaron cuestiones como los mecanismos para el desarrollo de nuevos productos y procesos basados en materias primas renovables y el uso sostenible de la biomasa como estrategias para que el sector agroalimentario mejore su competitividad en un futuro inmediato liderado por la bioeconomía.

En este sentido, Alfredo Aguilar, de la Federación Europea de Biotecnología, y Daniel Ramón, de Biópolis, mostraron el potencial de la bioeconomía y la biotecnología como motores del cambio hacia un modelo económico más sostenible. Por su parte, Javier Velasco, de Neol BioSolutions, abordó la puesta en valor de residuos



■ El Congreso tuvo lugar el pasado 16 de junio en el PITA. /FHALMERÍA

y subproductos agrícolas, mientras que David Martínez, consultor de Marketing Human Consumer Knowledge realizó un análisis de las nuevas tendencias de comportamiento en el consumidor y las estrategias para el éxito en el lanzamiento de nuevos productos alimentarios.

Por último, y tras dos mesas redondas, el director de Negocio Agroalimentario y Cooperativo de Cajamar Caja Rural, Roberto García Torrente, encargado de clausurar la cita, insistió en que, en el ámbito del sector agroalimentario, el objetivo de la biotecnología es "el incremento de la productividad por medio de la intensificación tecnológica y el aprovechamiento racional y eficiente de los recursos renovables a nuestro alcance". En

este sentido, afirmó que "es la única receta, pero no se puede planificar a corto plazo" y, es más, "requiere de costosas inversiones en investigación y desarrollo y de la colaboración público-privada".

INAUGURACIÓN

La inauguración del Congreso corrió a cargo de Eduardo Baamonde, presidente de Cajamar Caja Rural, Felipe Romera, presidente de APTE, y la consejera Carmen Ortiz. Todos ellos llamaron la atención sobre la importancia de la bioeconomía y la biotecnología en un futuro no muy lejano y, de hecho, Baamonde afirmó que la segunda "centrará en los próximos años la agenda de gobiernos, corporaciones empresariales y centros de estudios de todo el mundo".

500.000 TONELADAS MÁS

SQM aumenta su capacidad anual de producción de nitrato de potasio

■ I. F. G.

La Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) ha decidido aumentar su capacidad total de producción de nitrato de potasio en 500.000 toneladas al año, de modo que alcanzará anualmente los 1,5 millones de toneladas, aproximadamente. Para ello, y según apuntaron desde la empresa, prevén la construcción de una nueva planta con una capacidad inicial de 300.000

toneladas al año y que utilizará como materias primas las sales de nitratos provenientes de las operaciones de Nueva Victoria y sales de las operaciones productivas de cloruro de potasio. Todo esto vendría a sumarse, además, a las varias iniciativas de mejoras operacionales que se están ejecutando en las plantas actuales y que van a permitir aumentar la capacidad de producción en, aproximadamente, 100.000 toneladas por año durante 2016 y 100.000

toneladas por año adicionales durante 2017.

Según Patricio de Solminihac, gerente general de SQM, "la mayor capacidad de producción de nitrato de potasio nos permite aumentar de manera significativa la flexibilidad operacional de SQM", además de que "vamos a mantener una alta capacidad de producción disponible de nitrato de potasio soluble para las aplicaciones en el área de nutrientes vegetales de especialidad".

RETO FUNDAMENTAL

La Junta presenta al sector la nueva Estrategia de Gestión de Restos Vegetales

■ I. F. G.

La consejera de Agricultura, Carmen Ortiz, y el consejero de Medio Ambiente, José Fiscal, mostraron recientemente al sector agrícola de la provincia el borrador de la futura Estrategia de Gestión de Restos Vegetales en Horticultura, que incluye un amplio abanico de actuaciones para reducir la generación

de restos vegetales y gestionarlos mejor, investigar, formar y transferir resultados y mejorar la gobernanza administrativa, armonizando la legislación y facilitando los trámites para nuevas plantas de tratamiento.

Esta Estrategia está a disposición del público en la web de ambas consejerías. Los interesados en hacer aportaciones pueden hacerlo hasta el 15 de julio.

WWW.GRUPOUNIQU.COM

UNIQU supera exigentes pruebas de comportamiento

■ Fhalmería

UNIQU no deja nada a la improvisación. El último vídeo de la marca muestra lo que un envase UNIQU es capaz de ofrecer, superando exigentes pruebas de comportamiento que garantizan su calidad. Para las auditorías, AFCE cuenta con la colaboración de ITENE, el Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística. En su laboratorio, los envases de cartón que lleven impreso el sello UNIQU son sometidos a rigurosos ensayos para

garantizar un comportamiento óptimo acorde con el producto y el peso contenido, así como con la duración del circuito logístico.

Antes de comenzar los ensayos, los envases UNIQU permanecen en una cámara en condiciones de temperatura y humedad similares a las existentes en las cámaras y camiones frigoríficos en las que se almacenan y transportan las frutas y hortalizas. Tras este tiempo de acondicionamiento, las cajas UNIQU superan una serie de pruebas de laboratorio altamente exigentes que miden la resistencia al apilamiento y compresión, la capacidad de absorción de agua del cartón, la flexión del fondo de las cajas y, finalmente, también superan el ensayo de vibración. Un completo examen que pone a prueba la respuesta de las cajas para asegurar que cumplen con la garantía de un sello que ofrece fiabilidad.

MÁS DE 7.600 MILLONES DE EUROS

Las cooperativas andaluzas facturan un 19,6% más

■ I. F. G.

Las cooperativas andaluzas cerraron su último ejercicio con un aumento del 19,6% en su facturación, hasta superar los 7.600 millones de euros, según se puso de manifiesto durante la Asamblea General de Cooperativas Agro-alimentarias de Andalucía, celebrada recientemente en Sevilla. Este incremento, según apuntaron desde la Administración andaluza, se debe a una mejor facturación en el sec-

tor hortofrutícola y al aumento del número de socios de la entidad, que sumó en 2015 siete nuevas cooperativas y 3.500 socios.

La consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, Carmen Ortiz, presente en la Asamblea, afirmó que estos datos "aportan una dosis de optimismo al sector", al igual que las cifras relativas a exportaciones, que llevan seis años consecutivos creciendo hasta superar los 8.800 millones de euros en 2015.

A LA JUNTA DE ANDALUCÍA

El agricultor ya puede solicitar ayudas para instalar el nuevo sistema de Innovalclima y Megal Energía

Estas ayudas podrán cubrir hasta el 50 por ciento de las inversiones que realicen los agricultores en la renovación de su invernadero

■ Elena Sánchez

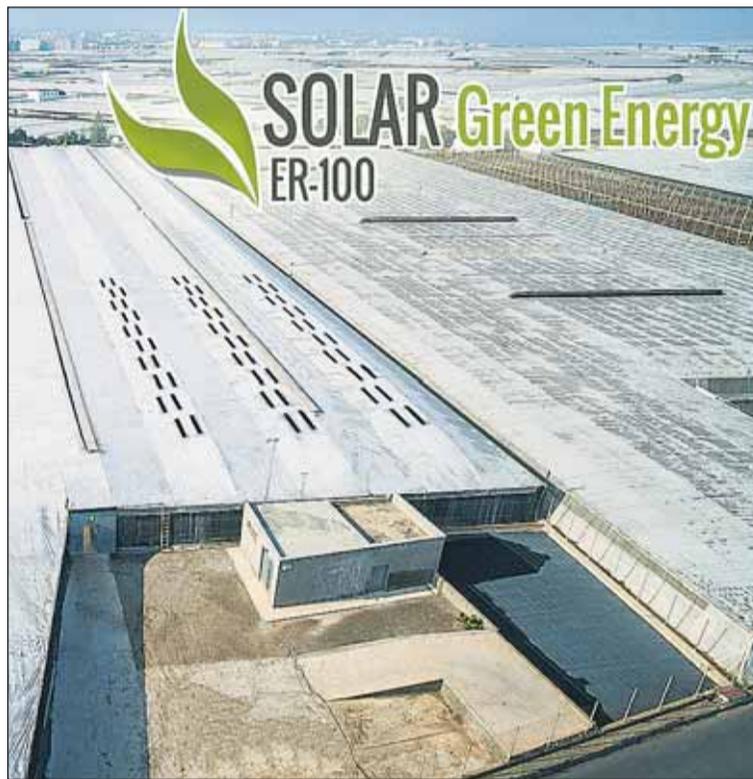
La Junta de Andalucía ha puesto en marcha nuevas ayudas para la modernización de invernaderos, dotadas inicialmente con 20 millones de euros. De hecho, es la primera vez que la Junta realiza una convocatoria específica para incentivar la modernización de invernaderos y las ayudas podrán cubrir hasta el 50% de las inversiones que realicen los agricultores en la renovación de sus instalaciones. Además de que este año, aparte de las líneas de ayudas que cubren renovación de plásti-

cos, estructuras, etc., también se ha incluido todo lo que está relacionado con las energías renovables, por lo que ventanas cenitales, equipos de bombeo, entre otros, también podrán estar subvencionados por la Junta.

Sin duda, un aspecto más que positivo y que han puesto en alza las empresas Innovalclima y Megal Energía, ya que todo agricultor que esté interesado en la instalación del nuevo sistema de placas solares de esta entidad podrá llevarlo a cabo de manera más cómoda.

FINANCIACIÓN ESPECIAL

Asimismo, Innovalclima y Megal Energía están negociando con Cajamar una línea de financiación especial, conocida como préstamo puente, con la que se "facilitará al agricultor la insta-



■ Vista aérea de un invernadero con placas solares instaladas. /FHALMERÍA

lación de nuestro sistema. Se trata de que el productor disponga del dinero necesario entre tanto que recibe la ayuda de la Junta o, incluso, puede convertirse en una forma más cómoda de pago", explica Nicolás Fernández, gerente de Innovalclima, empresa que, además, a mediados de junio, participó, en una mesa redonda, en el congreso de Bioeconomía que Cajamar organizó. "El futuro del sector pasa por las energías renovables. Los recursos se agotan y tenemos que empezar a mentalizarnos de que todos tenemos que colaborar con el medio ambiente. Y es que, la mejor opción para seguir esta línea es la de usar los recursos que nos da la naturaleza para seguir adelante y tener un futuro mejor, aseguró el gerente de Innovalclima, Nicolás Fernández.



SOLAR Green Energy es un sistema revolucionario que engloba los últimos avances y tecnología en energías renovables y limpias:

- ✓ Reduce los costes.
- ✓ Ahorra los gastos de la luz.
- ✓ Ausencia de emisión de CO₂ huella de carbono.



InnovalClima
INNOVANDO PARA LA AGRICULTURA SOSTENIBLE

MEGAL
ENERGÍA

Innovalclima y Megal,
ideas para un mundo mejor

LA MAYOR EXPERIENCIA AL SERVICIO DEL CAMPO

Juan Espinosa e Hijos S.L, un aliado para la agricultura de la provincia

Desmontes y nivelaciones de terreno, construcción y suministro de escolleras, aporte de grea y todo tipo de áridos son un ejemplo de sus servicios

■ **Rafa Villegas**

La empresa familiar Juan Espinosa e Hijos S.L. es un aliado, desde hace más de 40 años, del sector agrícola almeriense. Entre sus servicios destaca el desmonte y nivelación de terrenos, el suministro y construcción de escolleras, el aporte de grea amarilla y negra, así como de arena volada y de playa o el lavado de arena, sin olvidar que disponen del equipo necesario para el asfaltado de vías rurales y para el acondicionamiento con hormigón de caminos externos y del interior de los invernaderos.

El desmonte y nivelación de terrenos, ya se trate de reestructuración de fincas a diferentes alturas o la construcción de nuevas es, sin duda, uno de los servicios más demandados. Su clientela se encuentra principalmente en el Poniente, aunque también trabajan en la zona de Níjar.

Juan Espinosa e Hijos S.L. tiene canteras propias para el suministro y construcción de escolleras. De la de Balerna extraen, además, la grea amarilla y la negra, mientras que en la de los Atajuelos extraen la escollera, 'todo 1' para relleno para acondicionamiento de fincas, así como zahorra clasificada y zahorra artificial. Además, la empresa ya cuenta con la aprobación de una nueva cantera, la de 'El Coto', en la que extraerán, en un futuro próximo, piedra de escollera de gran volumen, lo que permitirá llevar a cabo otras obras, como espigones y escolleras de gran tamaño, además de obtener material para zahorra.

La empresa ejidense lleva más de 40 años suministrando grea de la cantera de Balerna a toda la comarca del Poniente. En el caso de la grea amarilla, su composición es franca, con un porcentaje bajo de arcilla, mientras que la textura de la grea negra es franco-limosa, con un porcentaje muy alto de

limo. Se trata de un componente ideal para que las raíces de las plantas aprovechen al máximo el oxígeno que va dejando dentro de la estructura del suelo cada riego que aporta el agricultor. Cabe recordar que el suelo lo forman tres componentes, la arena, el limo y la arcilla.

La grea amarilla está indicada para cualquier tipo de suelo, mientras que la negra, debido a su muy bajo índice de arcilla y un elevado porcentaje de limo, se recomienda para su aportación en suelos arcillosos, ya que viene a compensar el exceso de arcilla de la tierra roja.

El gerente de la empresa, Juan Espinosa, ha explicado que "en el tiempo que se viene aplicando la grea, nunca se ha visto ningún problema de asfixia radicular, debido a la textura franca que tiene". Es más, lo cierto es que actualmente se están sustituyendo en muchas fincas algunos sustratos por grea en caballones, debido a que se han comprobado los beneficios que aporta la misma.

Juan Espinosa e Hijos S.L. también dispone de arena volada y arena de playa lavada para la agricultura en sus instalaciones. Además, también proceden al lavado de arena de los invernaderos. En este último caso, el tratamiento consiste en cargar la arena de las fincas, transportarla a la planta para, en sus instalaciones, proceder al lavado por hidrociclón, con lo que se consigue eliminar todo el polvo y la tierra que tiene contaminada la arena sucia. Este proceso incluye la eliminación de todos los chinorros que contenga. Una vez finalizada la operación, proceden a llevarla otra vez a la finca de origen, quedando la arena igual de limpia que en su estado original, mejorando su clasificado.

Además, Juan Espinosa e Hijos S.L. dispone del equipo necesario para el asfaltado de caminos rurales, así como para el acondicionamiento de vías de hormigón con fibra. Además, también ofrecen otros servicios como hormigonar los pasillos del interior de los invernaderos.

En su planta disponen de todo tipo de áridos, como grava, arena lavada, arena extrafina, zahorra



■ Juan Espinosa e Hijos S.L. cuenta en la actualidad con dos canteras y está en proceso de explotar una tercera. /FHALMERÍA



■ El asfaltado u hormigonado de vías rurales y caminos en el interior del invernadero son otros servicios de la empresa.

clasificada y zahorra artificial, arena volada, arena para tubería y canto rodado, a lo que hay que sumar que cuentan con toda la gama de arena de Níjar.

A todo ello hay añadir que ofrecen todo tipo de contenedores para la agricultura y la construcción, así como realizan la gestión de los residuos. Juan Espinosa e Hijos S.L. es una empresa familiar que lleva

más de 40 años dando servicio a la agricultura. Lo cierto es que ha crecido paralelamente al sector y cuenta con miles de clientes satisfechos.

El gerente de la empresa lo tiene claro, "nuestro objetivo es siempre dar el mejor servicio, aportando nuestra experiencia a las condiciones de cada cliente". Sus instalaciones se encuentran ubicadas en

Balerna, en concreto en la rambla del Loco. También pueden contactar con la empresa a través de los números de teléfono 950407093 y 673177453, así como escribiendo un correo electrónico a la siguiente dirección: aridos@juan-espinosa.com. Para más información acerca del resto de servicios que ofrecen se puede visitar su página web: www.juan-espinosa.com.

CUENTA ATRÁS

La Junta General de Frutilados del Poniente se marca el año 2017 para estar a pleno rendimiento

La Asociación Nacional de Criadores de Ovino Segureño ha mostrado interés en alimentar su ganado con alimento de esta planta

■ Rafa Villegas

La Junta General de Frutilados del Poniente, en su reunión anual en el Ayuntamiento de El Ejido, ha acordado, tras la firma de la compra del terreno por parte del Consistorio a la Junta de Andalucía, marcar el próximo año 2017 como horizonte para que la planta esté a pleno rendimiento.

Frutilados del Poniente la integran 21 empresas comercializadoras del municipio de El Ejido que van a poder tratar 500.000 toneladas de productos exceden-

tarios, bien de desvío o producto de retirada, para su posterior transformación en alimento ganadero.

En la Junta anual, además, se ha aprobado la incorporación como nuevos miembros de la Asociación Nacional de Criadores de Ovino Segureño (ANCOS), así como de las comercializadoras hortofrutícolas Vicasol y Camposol.

La consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, Carmen Ortiz, ha celebrado el interés mostrado por ANCOS por obtener alimentación para el ganado a través del proyecto Frutilados, que pretende la reutilización de frutos de desecho de la agricultura intensiva que no son aptos para su comercialización para consumo humano.



■ Reunión de la Junta General de Frutilados en el Ayuntamiento de El Ejido, presidida por el alcalde, Francisco Góngora.

Cabe recordar que el pasado 6 de junio se formalizó la venta de una parcela de la Junta de Andalucía al Ayuntamiento de El Ejido para la materialización del proyecto.

Ortiz ha señalado que “después de las campañas hay productos de tomate, berenjenas, etcétera, que no pueden ir a los mercados porque son de menor calidad y lo que se pretende con este pro-

yecto es que se aprovechen para alimentación de animales”. Para Ortiz, se trata de una “decisión beneficiosa para el medio ambiente, los agricultores y los ganaderos”.

POLYANE 4D DIAMANTE

TOTALMENTE

RESISTENTE AL AZUFRE

SIN LÍMITE



RIB
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

ABRIENDO MERCADOS

HM Clause lanza su primera sandía, una negra sin semillas con buen comportamiento frente a odío

La empresa de semillas organizó a principios de junio sendas jornadas de campo en Níjar y en El Ejido

■ Isabel Fernández

HM Clause lleva años trabajando en la obtención de una variedad de sandía con la que adentrarse en el otro 50% del mercado de los cultivos de primavera, donde ya cuenta con varias referencias más que consolidadas en melón. El resultado ha sido la CLX3062 F1*, una negra sin semillas que será comercial la próxima campaña. Para mostrarla, la empresa de semillas organizó sendas jornadas de campo tanto en el Poniente, en El Ejido, como en el Levante, en Níjar, los pasados 6 y 7 de junio, y a las que acudieron no sólo agricultores, sino también técnicos y comerciales de empresas comercializadoras de la provincia.

La CLX3062 F1* es una sandía triploide (sin pepitas) indicada para trasplantes medios y tardíos, es decir, de febrero y la primera quincena del mes de marzo, que destaca por sus frutos de buen calibre, de entre 6 y 8 kilos, su color de carne rojo intenso y crujiente, además de su buen nivel de grados Brix. A todo ello, la CLX3062 F1* añade un buen comporta-



■ La CLX3062 F1* está recomendada para trasplantes medios y tardíos. /FHALMERÍA



■ Tiene un buen nivel de Brix. /FHALMERÍA

miento frente a oídio. Pero no sólo eso.

Desde el punto de vista de la planta, ésta es de vigor medio-alto y cuenta con una buena cobertura

de los frutos, lo que se traduce en un buen comportamiento frente al 'planchado' por el sol. Por otro lado, y con respecto a los frutos de esta nueva sandía de HM Clause, además de su buen calibre, destaca por su color negro intenso, brillante y muy atractivo, además de por tener un grosor ideal de la corteza, lo que le permite tener un buen aguante durante el transporte a los distintos mercados de destino.

Junto a todo ello, la carne de la CLX3062 F1* es de color rojo intenso, sin vetas blancas, además de crujiente y con un agradable sabor.

PROYECTO DE MODERNIZACIÓN

Los regantes de Los Llanos de Dalías ahorrarán hasta un 20% de agua de riego



■ La consejera de Agricultura visitó recientemente el municipio. /FHALMERÍA

■ I. F. G.

La Comunidad de Regantes Los Llanos de Dalías ahorrará hasta un 20% del agua que necesitan sus cultivos gracias al proyecto de modernización que tiene previsto acometer y que el pasado 11 de junio mostraron a la consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, la almeriense Carmen Ortiz. Entre los trabajos previstos, se encuentra la mejora del centro de transformación de uno de los pozos de la entidad, la construcción de un embalse de regulación, la instalación de contadores y de sistemas de filtrado a la salida de los pozos y del embalse, así como la realización

de la red de alta para conectar los pozos con el embalse. Asimismo, está prevista la conexión de la nueva red de alta con la red ya existente, además de la realización de varios tramos de red de baja para sustituir acequias y tuberías en mal estado, entre otras intervenciones.

La consejera alabó esta apuesta por la modernización, que "contribuye a mejorar el aprovechamiento de los recursos". Durante su visita, Ortiz informó a los comuneros sobre la próxima convocatoria de ayudas enmarcadas en el nuevo Programa de Desarrollo Rural (PDR) de Andalucía 2014-2020, que incluye medidas de apoyo para este tipo de inversiones.

NOMBRAMIENTO

Jerónimo Molina sustituye a Pérez Lao al frente de la Fundación Cajamar

■ I. F. G.

El Patronato de la Fundación Cajamar, reunido el pasado 21 de junio, acordó el nombramiento de Jerónimo Molina como nuevo presidente de la Fundación en sustitución de Antonio Pérez Lao, quien anunciara que dejaba el cargo el pasado 6 de junio. Pérez Lao había presidido la Fun-

dación Cajamar desde 2012 hasta ahora, tras tomar el relevo de Juan del Águila Molina.

El nuevo presidente de la Fundación Cajamar ha desarrollado toda su carrera profesional en COEXPHAL, Asociación de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de Almería, la Cámara de Comercio y la propia Cajamar, donde, de hecho, en

los últimos cuatro años, ha sido vicepresidente de la entidad. Poco antes, en 2011, asumió la Presidencia de FAECA, la Federación Andaluza de Cooperativas Agroalimentarias, y, apenas un año después, en 2012, fue elegido vocal del Consejo Rector de Cajamar y vicepresidente de la entidad, cargo que ostentó hasta el pasado mes de abril.



■ Jerónimo Molina es el nuevo presidente de la Fundación Cajamar. /FHALMERÍA

SOLUCIONES PARA EL AGRICULTOR

Sapec Agro premia la fidelidad de sus clientes con su producto estrella AIKIDO

■ Fhalmería

Lo ha hecho realizando dos rutas, la Food-Truck Ruta AIKIDO, que recorrió el territorio olivarero andaluz ofreciendo una amplia degustación de productos japoneses, y una ruta de carpas promocionales, donde ofrecieron un aperitivo a los asistentes

Este año Sapec Agro España ha querido premiar la fidelidad de sus clientes con su producto estrella AIKIDO realizando dos rutas. La Food-Truck Ruta AIKIDO recorrió el territorio olivarero andaluz, donde se ofrecía una amplia degustación de productos japoneses. Simultáneamente y completando la Food-Truck se realizó una ruta de carpas promocionales, donde se ofrecía un aperitivo a todos los asistentes a las instalaciones de la distribución.

En ambos eventos se les informaba a los asistentes de las soluciones que Sapec Agro España ofrece en sus líneas de Fitosanitarios y Fitonutrientes, para diferentes cultivos según la zona. Soluciones como AIKIDO, insecticida microencapsulado en base a Lambda Cialotrin, que gracias a su nueva formulación ofrece una mayor seguridad, tanto para el agricultor como para el cultivo, y a su vez una altísima eficacia. Al ser un producto microencapsulado, donde la materia activa está microencapsulada, está disuelto en un medio acuoso, evitando así fitotoxicidades para los cultivos y mayor seguridad para el aplicador, ya que las microcápsulas comienzan a desquebrarse conforme se va secando el tra-



■ La Food-Truck Ruta AIKIDO en una de sus paradas. /FHALMERÍA



■ Imagen de la ruta de carpas organizada por Sapec Agro. /FHALMERÍA

tamiento realizado. Las microcápsulas están diseñadas de diferentes tamaños, desde mayor a menor tamaño se va liberando el Lambda Cialotrin. Aproximadamente el 40% de las cápsulas son de tamaño mayor, las cuales se romperán antes, asegurando un gran efecto de choque. El 60% restante es de menor tamaño, las cuales van liberando la materia activa progresivamente en el tiempo, dando a AIKIDO una mayor persistencia. Al ser un pire-

troide actúa por contacto y repelencia, ofreciendo una mayor protección al cultivo durante tiempo más prolongado.

DELTA EC es un insecticida que actúa por contacto e ingestión, con amplio espectro de actividad contra los insectos nocivos. Dotado de una rápida acción inicial, permite una protección de las plantas suficientemente duradera con una gran seguridad de uso. DELTA EC no presenta tendencia a la evaporación,

gracias a su baja tensión de vapor, lo que permite ser aplicado en las condiciones más cálidas.

También se explicó la nueva normativa sobre 'Regulación del Extracto de Algas' y se presentaron nuestras líneas ALGAEGREEN, incidiendo en la importancia que tienen las algas como fitoreguladores y antioxidantes para los cultivos.

Además de poder disfrutar de una grata conversación con compañeros

del sector. Donde se intercambiaron impresiones sobre diferentes problemas que se encuentran en los manejos de los cultivos. Se resolvieron problemas a nivel particular. Incluso se programaron visitas técnicas desde los responsables de Sapec Agro a parcelas o fincas problemáticas.

Por todo ello, Sapec Agro España quiere agradecer a toda su distribución por el grado de implicación que han mostrado con esta iniciativa.

Algae green

SAPEC
AGRO ESPAÑA
Pasión por la nutrición

Tecnología
Regeneradora
Natural

LA REFERENCIA EN TOMATE PERA

Caniles se 'reinventa' para satisfacer los gustos y necesidades de los nuevos tipos de consumidores

Zeraim Ibérica reunió el pasado 16 de junio en Málaga a muchos de sus colaboradores en una jornada sobre nuevas tendencias de consumo

■ Isabel Fernández

“Caniles es el resultado de un camino de colaboración”. Así se refirió Antonio Luis Martínez, director de Zeraim Ibérica, a este tomate pera durante la jornada sobre ‘Nuevas tendencias de consumo del tomate Caniles’, en la que la empresa de semillas reunió en Málaga a muchos de sus colaboradores, tanto productores como distribuidores. Si bien es cierto que el tomate pera Caniles lleva unos diez años en el mercado, también lo es que no fue hasta 2013 cuando “pensamos que podía ser algo diferente” y, justo entonces, se establecieron las pautas de colaboración que han llevado a que, hoy por hoy, Caniles sea un tomate de gran prestigio en el mercado y muy apreciado por los consumidores. Tanto es así que Martínez afirmó que, actualmente, “es la variedad más vendida y la que ocupa un mayor espacio en los lineales”. Para lograrlo, ha sido fundamental el “camino iniciado por los productores, las comercializadoras y la empresa de semillas”.

Gran parte del éxito de Caniles radica en “su sabor, su color intenso, su forma original, acorazonado, y su excelente conservación”, según explicó Rafael Salinas, jefe de producto de Zeraim, quien añadió que, a todas estas cualidades, muy valoradas por el consumidor, hay que añadir, además, una serie de características que han logrado conquistar también al productor. De este modo, se refirió a Caniles como una variedad “fácil de cultivar, con buenos cuajes tanto con frío como con calor y una alta producción comercial”. Todo ello, combinado con su excelente presentación, su firmeza, conservación y color, lo convierte en un tomate “único”.

Esta originalidad de Caniles ha sido, incluso, testada por la empresa de semillas, que llevó a



■ Caniles ya cuenta con su propio recetario internacional. /I. F. G.



■ David Bodas se refirió a los distintos tipos de consumidores. /I. F. G.

cabo un panel de sabor en Reino Unido en el que una empresa externa comparó Caniles con un tomate canario redondo. Los resultados no pudieron ser mejores. En una cata en la que participaron 100 consumidores, “el 67% dijo creer que Caniles es mejor que el tomate canario” y, lo que es más importante aún, “el 63% se mostró dispuesto a comprarlo”.

Estos datos, según Salinas, vienen a poner de manifiesto que “Caniles puede abrirse camino frente a otros productos” y en ello trabajan ya desde Zeraim.

I+D

Pilar Checa, investigadora de tomate, afirmó que la búsqueda de nuevas variedades, pasa, cómo no, por “aportar valor a cada es-

labón de la cadena de negocio” y, en esta línea, avanzó que “el futuro de la categoría Caniles se encuentra ya en fase de desarrollo”. De este modo, el Departamento de I+D de Zeraim trabaja actualmente, y por citar sólo algunos ejemplos, en un Caniles rosa para rama, con un calibre distinto al Caniles actual y con un sabor también diferencial, más ácido, buscando así abrirse nuevos mercados. Junto a este futuro Caniles rosa, la empresa de semillas trabaja también en el desarrollo de otro marrón, un Caniles rama, un súper pera, e incluso, Caniles con formas originales, como una bombilla, o con colores nada habituales, en amarillo limón.

Al final, el objetivo no es otro que “dinamizar y diversificar la



■ Antonio Luis Martínez, director de Zeraim. /I. F. G.



■ La jornada concluyó con un show cooking con Caniles como protagonista. /I. F. G.

categoría”, aunque “siempre manteniendo el estándar de calidad de Caniles”, concluyó.

Por su parte, David Bodas, responsable de relaciones con la cadena alimentaria de Syngenta, fundamentó todo ese trabajo de obtención y desarrollo de nuevas variedades dentro de la categoría Caniles en la necesidad de “satisfacer las necesidades de los nuevos tipos de consumidores”. Para ello, es esencial no sólo ese desarrollo de nuevas variedades, sino también la búsqueda de “nuevos usos” y “momentos de uso” para ese producto. Llegado a este punto, Bodas se refirió, por ejemplo, a los productos snack, los alimentos preparados o los de IV gama. En todos estos casos, insistió en que “los diferentes componentes del

sabor definen sus usos a la hora de consumir”. Y precisamente para dar un buen uso a un tomate tan especial y singular como Caniles, Zeraim Ibérica aprovechó la jornada para presentar un recetario bajo el título ‘Pasión por la cocina’, que recoge una serie de recetas a base, cómo no, de Caniles adaptadas a los gustos de los distintos consumidores europeos.

La jornada concluyó, precisamente, con la degustación por parte de los asistentes de esas recetas. Para ello, Zeraim organizó un show cooking en el que, en tres espacios diferenciados y con la ayuda de tres chefs, los comensales no sólo pudieron tomar buena nota sobre cómo cocinar Caniles de forma fácil, sino también saborear el resultado.

EN VÍCAR

COAG-Almería informa acerca de la modificación de la cobertura de virosis en sus jornadas sobre seguros agrarios

El 21 de junio, la organización agraria acogió, en Vúcar, una jornada divulgativa centrada en la línea 306, el 'Seguro creciente de hortalizas bajo cubierta'

■ Elena Sánchez

La organización agraria COAG-Almería llevó a cabo, el pasado 21 de junio, en su sede en Vúcar, una jornada divulgativa sobre seguros agrarios centrada en la línea 306, el 'Seguro creciente de hortalizas bajo cubierta'. En ellas, el responsable de seguros agrarios de COAG-Andalucía, Antonio Moreno, informó a los agricultores presentes de las claves para una contratación del seguro agrario adaptado a las necesidades de cada explotación. De hecho, Moreno apuntó que, "actualmente, se pueden contratar pólizas acordes con las características de cada cultivo o explotación agrícola dependiendo del número de kilos asegurado, la superficie o las adversidades".

Igualmente, Antonio Moreno informó a los allí presentes de que, en comparación con el año anterior, "la cobertura de virosis se ha modificado, por lo que pedimos al agricultor que se acerque a nuestra oficina para informarse, ya que este año hay que hacer la póliza (en algunos casos) con anterioridad al trasplante del cultivo. Y es que, es neces-



■ Antonio Moreno, de COAG-Almería, explicando algunos puntos del seguro. /FHALMERÍA

sario que el productor contrate un seguro adecuado a la realidad de su explotación agraria y a la producción estimada".

Por su parte, el jefe de la Dependencia de Agricultura y Pesca en Almería, José Carlos Herrera, recaló la importancia que tiene que los agricultores contraten el seguro agrario con personal técnico cualificado. "Cualquier tomador de seguros, en general, puede hacer pólizas de seguros hortícolas, pero el productor tiene que tener en cuenta que este sector es muy técnico y, por tanto, las contrataciones hay que hacerlas con profesionales, especialistas en seguros agrarios".

Finalmente, cabe destacar las palabras que Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería, ofreció en estas jornadas centradas en la necesidad de que "el precio del seguro agrario no siga subiendo a pesar de que haya habido más incidencias e indemnizaciones por virosis, sobre todo, en calabacín. Somos conscientes de que estos datos son reales, pero rechazamos la subida, ya que el seguro está para cubrir las adversidades climatológicas o pérdidas de producción por virosis y plagas del cultivo. Si queremos un seguro agrario atractivo, las administraciones deben mantener el precio, no aumentarlo".

JUNTA DE ANDALUCÍA

Convocadas las ayudas a la contratación de seguros agrarios en 2016



■ Cultivo de pimiento California en el interior de un invernadero. /FHALMERÍA

■ Fhalmería

A finales del mes de junio, la Junta de Andalucía publicó la Orden por la que se convocan las ayudas a la contratación de seguros agrarios en 2016. Según ha explicado la consejera de Agricultura, Mari Carmen Ortiz, la nueva Orden pretende "diferenciar la intensidad de la ayuda otorgando más a aquellos sectores que hayan sufrido más adversidades o que, por las circunstancias de la producción, necesiten un apoyo mayor". Y es que, el objetivo de la Junta de Andalucía es mantener este sistema de apoyo, de forma que cada año se subvencionarán seguros que sean contratados en el año anterior.

Asimismo, la consejera ha dado a conocer que "un total de 8.842 agricultores y ganaderos, que suscribieron pólizas el año pasado, van a recibir bonificaciones de la Junta, con una cuantía por titular que oscila entre un mínimo de 60 euros y un máximo de 9.000 euros".

Las pólizas que se van a subvencionar este año son las que contrataron los agricultores y ganaderos en 2015. Así, el 83% de los asegurados va a recibir menos de 1.000 euros de ayuda y más de 60 euros; el 10% entre 2.000 y 1.000 euros; el 6% entre 3.000 y 2.000 euros; el 1% entre 6.000 y 3.000 euros; y el 0,15% restante recibirá más de 6.000 y menos de 9.000 euros.






SOMOS ESPECIALISTAS DE LA BERENJENA Y TODO NUESTRO TRABAJO ES ARTESANAL

AVD. CTRA. PAMPANICO, 257
EL EJIDO (ALMERIA) SPAIN
+ 34 950 482 231 / INFO@LANECA.COM
WWW.LANECA.COM



DURANTE TRES DÍAS

Agroiris visita la sede de Rijk Zwaan para conocer las nuevas variedades de la multinacional holandesa

■ José Antonio Gutiérrez

La Dirección de Agroiris y algunos socios han viajado hasta la sede de la multinacional Rijk Zwaan, en Ámsterdam, durante el mes de junio para ver in situ la labor que hace esta productora de semillas para la obtención de las mejores variedades hortícolas. Asimismo, han podido ver el centro de experimentación donde se muestran las variedades de última generación una vez ya cultivadas y con los frutos expuestos para el análisis de los profesionales.

Aunque se dispuso de poco tiempo, apenas tres días de estancia, se visitaron igualmente dos fincas locales con diferentes cultivos para que los agricultores pudieran comparar técnicas, variedades y resultados finales.

Bajo la dirección de Ricardo Ortiz, acompañado del director de Marketing, Juan Ramón Rodríguez Martínez, el jefe de producto de pimiento y pepino, José Luis Ruipérez, y Javier López, delegado comercial, la comitiva de Agroiris pudo tomar nota de la importancia que tiene Rijk Zwaan para el sector productor de la semilla.

La entidad holandesa trabaja actualmente con 34 especies y más de mil variedades comerciales. La producción se hace en 15 países diferentes de todo el mundo, desde Tailandia hasta Estados Unidos, pasando por España, Chile, Francia o Alemania.

Desde Agroiris, la comitiva encabezada por José Luque Villegas, presidente de la entidad, y Juan Antonio Díaz Planelles, director general de la misma, han agradecido la invitación de Rijk Zwaan y han calificado este viaje de muy positivo por la importancia de los temas tratados y el contenido del mismo.

Esta actividad comercial se enmarca en el programa trazado por Javier Díaz, responsable de nuevos proyectos y nuevas iniciativas comerciales de Agroiris, en colaboración con Javier López, ingeniero técnico agrícola y delegado comercial de la multinacional holandesa.



■ Los visitantes en el Trial Center de Tomate de Rijk Zwaan. /J. A. G.



■ Explicando pormenores en el centro de producción de semilla de RZ. /J. A. G.



■ La comitiva recibiendo explicaciones sobre un determinado cultivo. /J. A. G.



■ Ricardo Ortiz, responsable de RZ en España, explicando algunas características de las variedades que se exponen en el Trial Center Tomato. /J. A. G.



■ Javier López, delegado comercial de RZ, junto a Pedro Melgares, técnico de Agroiris, y los agricultores José Moreno y Jorge Castilla. /J. A. G.

CALIDAD, PRECIO Y SERVICIO

C. Navalón ofrece al sector la gama más amplia de medidas de pinzas para el entutorado del pimiento

Están fabricadas en alambre galvanizado, de modo que se evita su corrosión, y, además, las hay tanto de alambre duro como blando

■ Isabel Fernández

C. Navalón, empresa especializada en la fabricación de todo tipo de tutores, cuenta a día de hoy con la más amplia gama de medidas de pinzas para el entutorado del pimiento del mercado. De hecho, la empresa que dirige José Vidal, dispone de las siguientes medidas de clips: 5, 6.5, 8, 12.5, 15 y 19 centímetros. Y todo ello con el único objetivo de “satisfacer las demandas de nuestros cliente”. Estas pinzas están fabricadas en alambre galvanizado, de modo que “evitamos la corrosión de la pinza” y, además, desde C. Navalón dan a sus clientes la posibilidad de adquirir clips fabricados tanto en alambre duro como blando, de modo que “nos ajustamos a las demandas de los distintos agricultores”.

Junto a su amplia gama de pinzas para el entutorado del pimiento, en C. Navalón también son especialistas en la fabricación de perchas para el descuelgue del tomate. En este sentido, su gerente afirma que, tanto de uno como de otro producto, “siempre tenemos disponibilidad suficiente para poder atender las demandas de nuestros clientes justo cuando lo necesitan”.



■ La empresa cuenta con clips de 5, 6.5, 8, 12.5, 15 y 19 centímetros. /FHALMERÍA

C. Navalón es una empresa con más de treinta años de experiencia, tiempo en el que siempre han tenido claro su objetivo: satisfacer las demandas de sus clientes, aportándoles calidad, precio y servicio. Precisamente por ello, ya el año pasado, la empresa que dirige José Vidal adquirió una máquina 3D que, según explicó el gerente, les permite “diseñar y fabricar piezas de alambre con la forma que demanden nuestros clientes” y, lo que

es más importante aún, en diferentes diámetros, en concreto, desde 2 a 8 milímetros. Según apuntó ya entonces José Vidal, sólo en la provincia de Almería, habían sido muchas las empresas interesadas en hacerse con este servicio, ya que “cada fabricante tiene unas necesidades diferentes y suele utilizar unas piezas muy concretas”. Pero no sólo eso, hoy por hoy, siguen siendo muchas las empresas que confían en C. Navalón.

DIRECTOR GENERAL DE IDAI NATURE

Carlos Ledó, ‘Alumni Destacado’ de la UPV



■ Ledó destacó la importancia de la colaboración entre universidad y empresa.

■ Fhalmería

A finales del pasado mes de mayo tuvo lugar la entrega oficial de la distinción de ‘Alumni Destacado’ 2016 de la UPV al director general de Idai Nature, Carlos Ledó. El rector de la Universitat Politècnica de Valencia, Francisco Mora, presidió el acto y fue la persona encargada de hacer entrega de esta distinción honorífica con la que Ledó se convierte en el primer ex alumno de la UPV a quien se hace merecedor de este prestigioso reconocimiento desde su fundación en el curso 1968-1969 y de la que han egresado más de 100.000 alumnos.

El rector destacó durante el acto no sólo la trayectoria profesional de Carlos Ledó, sino también su carácter emprendedor y su dilatada experiencia empresarial, que siempre ha estado vinculada con la importancia de la seguridad alimentaria y el cuidado del medio ambiente. Ledó ha creado hasta ahora doce empresas, dos de ellas internacionales, destacando por su compromiso con la creación de empleo y la innovación continua.

Carlos Ledó, por su parte, hizo especial hincapié en lo mucho que le han ayudado en su trayectoria los valores adquiridos durante su etapa universitaria. “Aquí aprendí lo más importante, que nuestros conocimientos son nuestras armas para luchar por una sociedad mejor y que detrás de cada trabajo debe haber un compromiso con el mundo que nos rodea”, destacó durante su discurso.

Asimismo, el director general de Idai Nature quiso subrayar la importancia de las colaboraciones entre las universidades y las empresas para captar talento y divulgar el know-how científico, como la mezcla de extractos botánicos para crear soluciones naturales innovadoras que posibiliten el cultivo de frutas y hortalizas sin residuos químicos, que es la propuesta de valor de Idai Nature.

Por último, Carlos Ledó puso al servicio de la Universidad su dilatada experiencia empresarial y resaltó su compromiso de continuar fomentando la buena imagen de la UPV “para que ocupe siempre el lugar que merece, el de una de las mejores universidades de Europa”.



C. Navalón, S.L.
Mecanizados en alambre

DISPONEMOS DE LA GAMA MÁS AMPLIA DE

PINZAS DE PIMIENTO

BÚSCALAS EN TU ALMACÉN MÁS PRÓXIMO

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

Tel: 965 474 668

www.cnavalon.com

josevidal@cnavalon.com



DE SYNGENTA

Armstrong, Arnold y Dohkko, portainjertos de distinto vigor para cada segmento de tomate

Los dos primeros son ya toda una referencia en el campo, mientras que Dohkko, el más reciente, gana terreno como un 'porta' para variedades de sabor

■ Isabel Fernández

El injerto es, actualmente, una técnica más que extendida en el cultivo de tomate, de ahí que sean muchas las empresas de semillas que trabajan para ofrecer al agricultor el mayor número posible de portainjertos, de modo que puedan cubrir todas sus necesidades. Éste es el caso, cómo no, de Syngenta, multinacional de semillas que cuenta con una amplia gama de portainjertos cuya diferencia radica, según explica Rafael Salinas, Portfolio Manager de Tomate de la empresa, en “el vigor que proporciona a la variedad injertada y en la diferente adaptación a cada segmento de tomate”.

Armstrong y Arnold son, en primer lugar, dos portainjertos con los que Syngenta ha conseguido “un alto grado de implantación en el mercado, desde Canarias, la costa de Granada, Almería y Murcia”. De hecho, y según afirma Salinas, “se han convertido en una referencia por su alta calidad de cara al semillero, por su alta germinación y la gran calidad de la planta injertada”. Dohkko, por su parte, es el de más reciente incorporación y, en su caso, “lo hemos posicionado en un segmento concreto de mercado, muy enfocado hacia variedades con alto sabor”.

Armstrong es un portainjerto de vigor medio-alto que destaca, entre otras cuestiones, por “su alta versatilidad y facilidad de manejo”, algo que, según Salinas, “le confiere una alta capacidad de combinación con diversas tipologías de tomate, como pueden ser muchas variedades de tomate rama o cherries”. En esta línea, el Portfolio Manager de Tomate de Syngenta añade que “es un portainjerto que equilibra el cultivo, haciéndolo más generativo, de manera que la planta es más eficiente en el uso de recursos”.

Arnold, por su parte, es un portainjerto de vigor alto con un buen



■ Armstrong es un portainjerto que equilibra el cultivo, haciéndolo más generativo. /FHALMERÍA

sistema radicular pivotante, “ideal para injertar variedades que necesitan un mayor aporte de fuerza o para condiciones más extremas de cultivo, como altas temperaturas, estrés salino o suelos compactados”. En el caso concreto de Arnold, apunta Salinas que “está recomendado para variedades de tomate de tamaño medio a grueso, como pueden ser los tomates beefsteak”, pero no sólo eso. “De igual forma, es una opción preferente para variedades de cherry pera, ya que ayuda a alargar los ciclos de cultivo y a conseguir una mayor producción”.

Por último, Dohkko es un portainjerto de vigor medio que destaca por “su excelente comportamiento, moderando la vegetatividad de algunas variedades o de algunas condiciones de cultivo”. Precisamente por ello, Dohkko es un portainjerto ideal para injertar variedades de vigor alto, con comportamiento vegetativo, a las que ayuda a “tener una mayor generación de flores, cuajado y engorde de los frutos”. Junto a todo ello, el Portfolio Manager de Tomate de Syngenta añade que “Dohkko es



■ Una de las charlas de Syngenta sobre sus “combinaciones ganadoras” y sus ‘portas’.

la combinación ganadora con variedades de alto sabor, ya que minimiza el impacto negativo del injerto en el sabor”.

Pese a contar ya con portainjertos adaptados a todos los segmentos de tomate, lo cierto es que en Syngenta son conscientes de que

“aún hay margen de crecimiento”, puesto que “la tendencia a ciclos cada vez más largos de producción requiere un apoyo como el de los portainjertos”. Precisamente por ello, no cesan en su empeño por ofrecer nuevas alternativas de portainjertos al sector.

EL FUTURO

En este sentido, Rafael Salinas avanza que, hoy por hoy, desde Syngenta están trabajando, por un lado, en el estrés biótico, es decir, en “el desarrollo de nuevas resistencias que den respuesta a enfermedades causadas por organismos vivos”, de ahí que afirme que “el futuro de los portainjertos pasa por el desarrollo de nuevas resistencias a enfermedades de suelo, como pueden ser los nematodos”. Por otro lado, desde la multinacional de semillas también trabajan en el estrés abiótico. Todo este esfuerzo, según Salinas, supondrá que, “en los próximos años, tendremos portainjertos que nos ayuden a solucionar problemas relacionados con diferentes condiciones de cultivo, como la alta salinidad o las situaciones extremas de cultivo por altas o bajas temperaturas”.

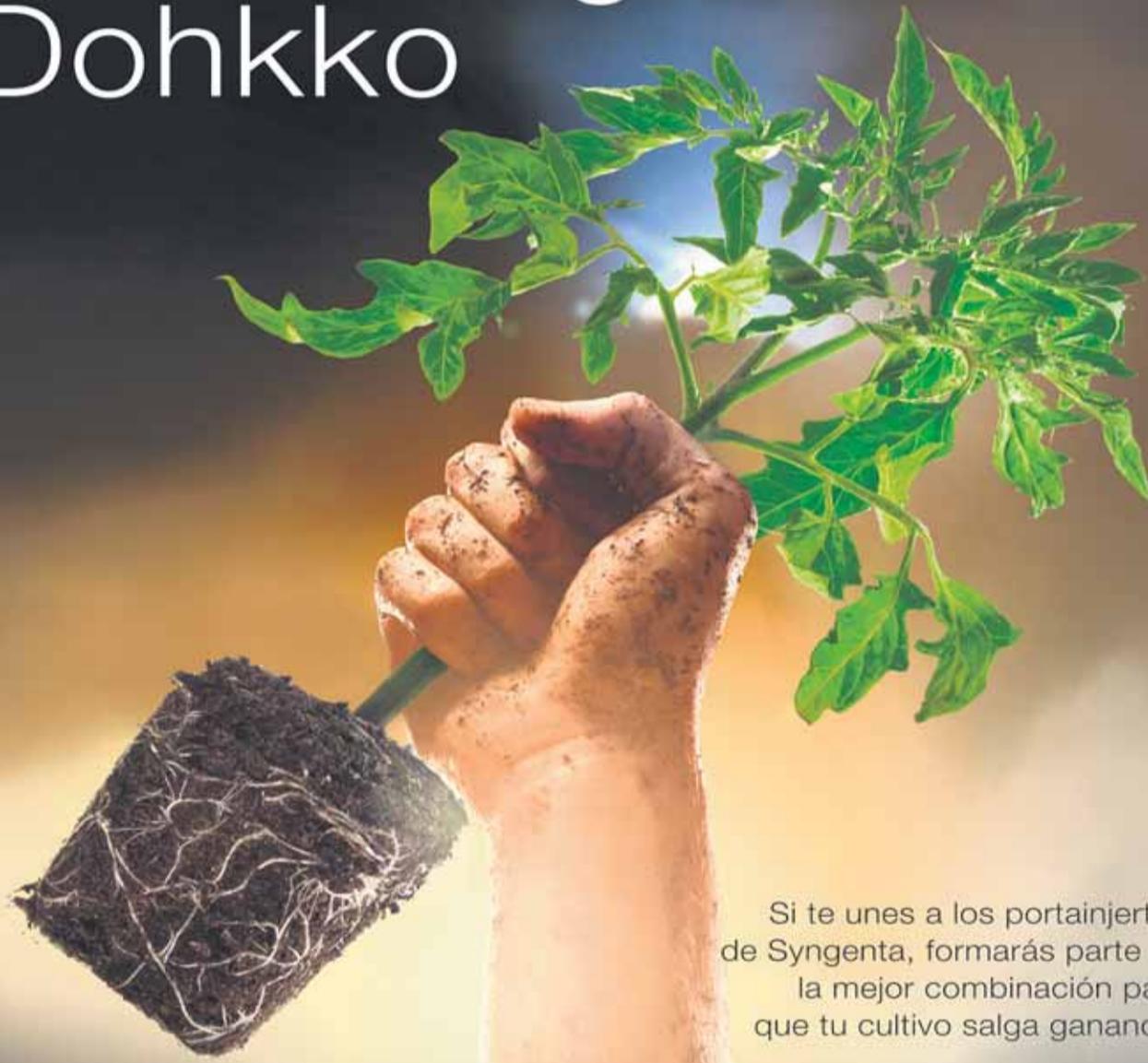
Y es que, puesto que “no todos los portainjertos sirven para una tipología o variedad de tomate”, en Syngenta trabajan actualmente en la búsqueda de las “combinaciones ganadoras”. Para ello, y según apunta el Portfolio Manager de la firma, “durante los últimos años hemos ensayado en condiciones de campo todos nuestros portainjertos con todas las tipologías de tomate”, para, de este modo, “recomendar el mejor portainjerto para cada tipología”. El objetivo es que, en los próximos años, “seamos capaces de recomendar el mejor portainjerto para cada variedad”.

Tanto es así que, ya durante el último mes, Syngenta ha estado realizando una serie de charlas con los semilleros, así como con técnicos y agricultores de las principales zonas de producción para abordar, precisamente, su nueva estrategia de “combinaciones ganadoras”, fruto de “toda nuestra maquinaria de Investigación y Desarrollo”.

Sólo para ganadores

¿Cuál es tu portainjertos?

Arnold
Armstrong
Dohkko



Si te unes a los portainjertos de Syngenta, formarás parte de la mejor combinación para que tu cultivo salga ganando.

Portainjertos de Syngenta y tú
LA COMBINACIÓN GANADORA

syngenta®



DEL 5 AL 7 DE OCTUBRE

Fruit Attraction 2016 prevé un incremento final del 20% en su oferta expositiva

A cuatro meses para el inicio de la feria, este evento ya ha superado en algo más de un 13% la superficie ocupada en la pasada convocatoria

■ Elena Sánchez

Fruit Attraction 2016 va a volver a revolucionar, como ya hiciera en ediciones anteriores, sus cifras en cuanto a oferta expositiva se refiere. Y es que, a cuatro meses para el inicio de la octava edición de la feria (del 5 al 7 de octubre), Fruit Attraction ya ha superado en algo más de un 13 por ciento la superficie ocupada en la pasada convocatoria, que registró un total de 33.046 metros cuadrados, por lo que se prevé un incremento final del 20 por ciento.

De hecho, desde el Comité Organizador, constituido por IFE-MA, FEPEX, representantes de las asociaciones integradas en esta Federación, asociaciones de la distribución, mayoristas y mercas, se confirmaron unas excelentes perspectivas de participación en 2016, en la que se espera que sea la edición más global, con la participación estimada de 1.200 empresas expositoras de 30 países y 55.000 profesionales de 100 países.

MÁS PARTICIPACIÓN NACIONAL

Hace unos meses, se llevó a cabo la primera reunión de distribución de espacios de los seis pabellones que ocupará Fruit Attraction. En este encuentro se pudo constatar que habrá una mayor participación de todas las regiones españolas y muy especialmente, de Andalucía, Murcia, Valencia y Navarra. Sin embargo, este incremento no se queda solamente dentro de la frontera nacional, ya que también se está comprobando un aumento de participación de empresas procedentes de Francia, Italia y Holanda, destacando, además, la incorporación de nuevos países como Costa Rica y Egipto.

Por otro lado, entre los segmentos más representativos de la feria, el de los productos frescos (hortalizas, frutas, IV y V gama, frutos secos, etc.) volverá a registrar la



■ Andalucía contará con mayor oferta expositiva este año en comparación con ediciones anteriores. /FHALMERIA



■ Agricultores, comerciales, técnicos, directivos, todos en la feria. /FHALMERIA



■ Un total de seis pabellones estarán a disposición de la feria. /FHALMERIA

mayor representación con un 70 por ciento de la oferta de la feria, la cual también contará con un importante peso de la industria auxiliar.

PROGRAMA COMPRADORES

Asimismo, desde la organización de Fruit Attraction han dado a conocer el lanzamiento del Programa Compradores Internacionales, una propuesta que permite a las em-

presas productoras nacionales participantes en el evento seleccionar a los profesionales de fuera de España que quieren invitar a la feria para potenciar su negocio.

Esta iniciativa contará, según la organización, con la presencia de 700 compradores de todo el mundo, unos 200 más en comparación con el número de participación del año anterior. Los invitados son profesionales de la cadena de com-

pras y distribución de todo el mundo, con alto poder de decisión en su empresa y capacidad para negociar en la feria.

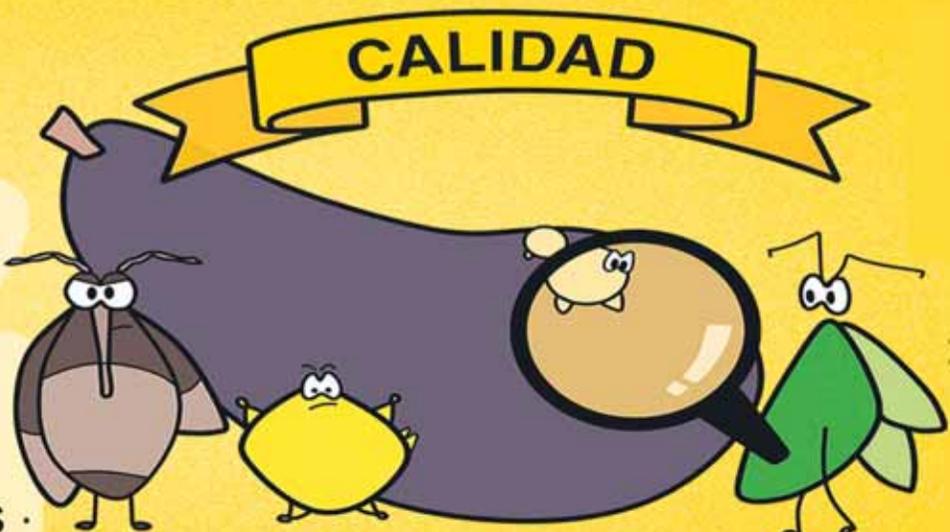
En este sentido, para que la organización del evento pueda cursar las invitaciones, los expositores tienen que presentar su propuesta antes del 29 de julio, fecha a partir de la cual no se podría garantizar la inclusión en el programa. En siete ediciones, Fruit At-

traction se ha convertido en una herramienta comercial fundamental al servicio de la comercialización de frutas y hortalizas, en un mes clave para la interacción comercial entre oferta y demanda de todo el mundo. Esta convocatoria de referencia de los operadores hortofrutícolas de todo el mundo reunirá, en los pabellones 3, 4, 5, 6, 7 y 8 de Feria Madrid a toda la cadena de valor.

Especial Lucha integrada



JUNTOS podemos



Agrobío[®]
· soluciones biológicas ·

CALIDAD

[YouTube](https://www.youtube.com)
[Facebook](https://www.facebook.com)
[Twitter](https://www.twitter.com)

www.agrobio.es

La superficie cultivada con lucha integrada en Almería toca techo en esta campaña agrícola

Con los últimos datos aún por cerrar, en la provincia se han cultivado 26.590 hectáreas con control integrado este año, un 0,02% menos que en 2014/2015

■ Isabel Fernández

A falta aún de los datos definitivos, lo cierto es que la superficie cultivada con lucha integrada en la provincia de Almería parece haber tocado techo en esta campaña. Y es que, según los datos facilitados por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, en esta campaña 2015/2016, en la provincia se habrán cultivado 26.590 hectáreas con lucha integrada, apenas un 0,02% menos que en el ejercicio agrícola precedente, cuando esa superficie sumó sólo 5 hectáreas más, hasta alcanzar las 26.595. De nuevo, tomate y pimiento han sido los cultivos mayoritarios en los que se han aplicado estos métodos, seguidos muy de lejos por otros como el pepino, el melón o la sandía.

De acuerdo con las cifras de la Administración andaluza, el pimiento ha vuelto a ser el cultivo en el que más hectáreas se han dedicado a este tipo de producción: 9.390, un 0,96% más que un año antes, prácticamente, toda su superficie. Tras él, y después de tres campañas consecutivas creciendo, la superficie de tomate con lucha integrada ha descendido ligeramente, un 0,54%, hasta las 9.110 hectáreas frente a las 9.160 de un año antes. En el aumento de la superficie de pimiento con lucha integrada y el descenso de la de tomate ha tenido que ver con la tendencia generalizada en ambos cultivos; y es que, según los datos de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, en esta campaña 2015/2016, todo apunta a que, finalmente, se han cumplido las estimaciones del inicio del año agrario y ha habido un ligero aumento de la superficie cultivada de pimiento, en torno al 3%, mientras que, en el caso del tomate, se confirma el ínfimo descenso de en torno a un 1%.



■ Tomate y pimiento, cultivos en los que se utiliza mayoritariamente este método de cultivo, apenas han variado sus cifras con respecto a hace un año. /I. F. G.



■ El pepino sigue siendo, una campaña más, el 'caballo de batalla' de las empresas de este sector de la industria auxiliar. /FHALMERÍA

Con respecto al resto de cultivos, mientras berenjena, calabacín y judía pierden hectáreas, el pepino crece; melón y sandía, por su parte, se mantienen prácticamente inamovibles. De este modo, y según las citadas cifras de la Administración andaluza, la superficie de berenjena cultivada con lucha integrada ha caído un 6,89% en esta campaña que está

a punto de tocar a su fin, pasando de las 1.160 de hace un año a las 1.080 en la campaña 2015/2016. Calabacín y judía, por su parte, pierden superficie, aunque en mucha menor medida; así, mientras la superficie del primero con control integrado de plagas ha descendido un ligero 1,01%, hasta situarse en 980 hectáreas frente a las 990 de hace un año, en el caso

del segundo, su número de hectáreas, de confirmarse estas cifras, podría haber caído un 3,44%, hasta contabilizar 140 hectáreas frente a las 145 del ejercicio agrícola 2014/2015.

En el lado de los que suben, junto al pimiento se encuentra, en esta ocasión, el pepino, que ha sumado 50 nuevas hectáreas con control integrado de plagas, hasta

las 2.580, un 1,9% más que un año antes, cuando esa cifra se situó en 2.530 hectáreas.

Por su parte, y según las cifras de la Administración andaluza, melón y sandía se han mantenido, prácticamente, inamovibles. De este modo, la superficie de melón cultivada con lucha integrada se ha situado en 1.860 hectáreas, la misma cifra que hace un año, mientras que la superficie de sandía ha llegado a sumar 1.450 hectáreas, exactamente la misma cantidad que en la campaña 2014/2015.

De este modo, y a falta aún de cerrar la actual campaña agrícola, en este ejercicio se ha roto la tendencia iniciada en 2007, cuando la superficie cultivada con lucha integrada en la provincia comenzó a crecer, campaña tras campaña, de forma progresiva. Ahora, y con los cultivos de tomate y pimiento más que consolidados, el reto al que se sigue enfrentando el sector es la generalización del control integrado de plagas en pepino, un cultivo que, aún a día de hoy, sigue planteando problemas, pero en el que ya trabajan la mayoría de empresas del sector.

NUEVAS Y MEJORES SOLUCIONES

Biomip lanza Bipot, un nuevo concepto de planta banker que actúa contra los pulgones

Los Bipot tienen la ventaja de que duran un 70% más que los banker tradicionales, permitiendo la multiplicación de los parásitos por más tiempo en el invernadero

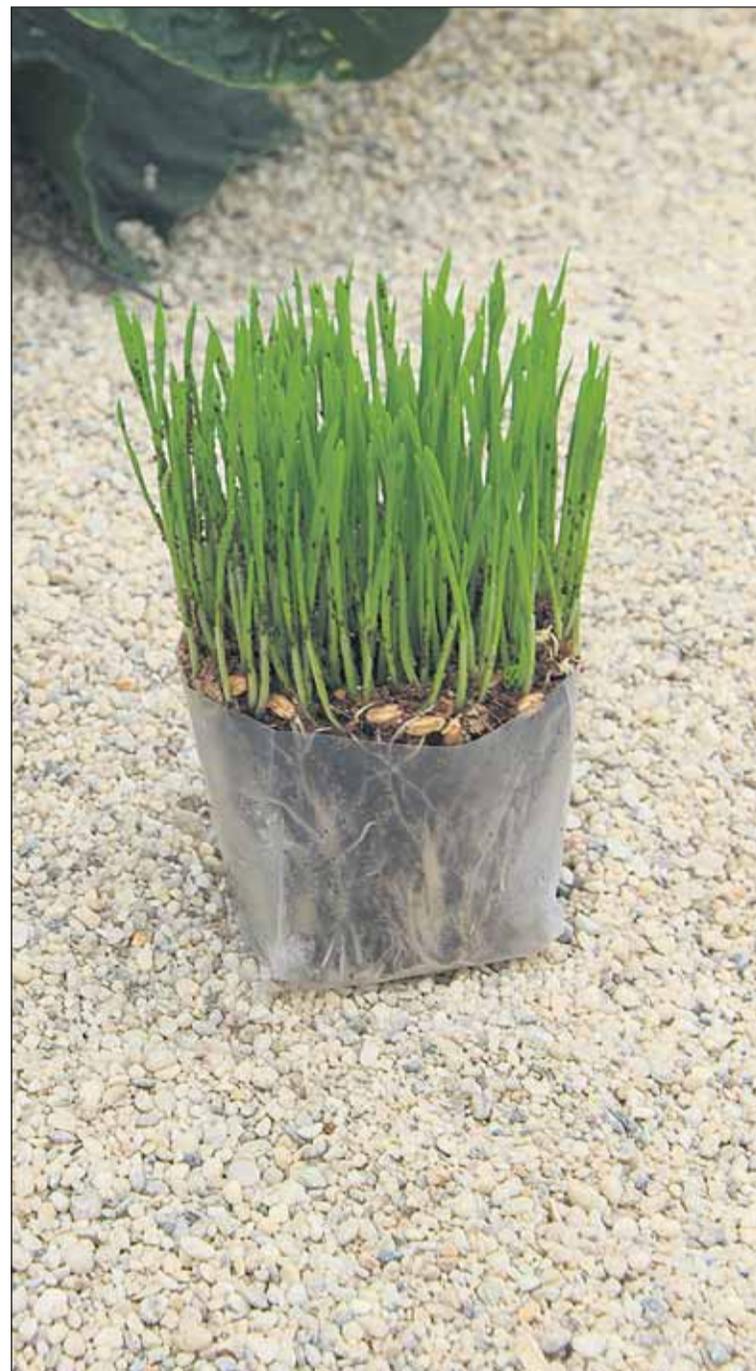
■ Fhalmería

El pulgón es una plaga que crece día a día, y que está ocasionando numerosos problemas en muchos cultivos. Para facilitar el desarrollo de fauna auxiliar en los invernaderos se recurre, cada vez más, al uso del sistema banker basado en la colocación de macetas de gramíneas con pulgones específicos que sirven para el establecimiento temprano de parasitoides y depredadores.

La empresa almeriense Biomip lleva años suministrando en el mercado plantas banker en condiciones óptimas y con diferentes tipos de pulgones según las necesidades de cada agricultor. Ahora Biomip, coincidiendo con el inicio de la nueva campaña, lanza un nuevo concepto de planta banker, el Bipot.



■ Los Bipot se colocan junto al cultivo. /FHALMERÍA



■ Biomip suministra plantas banker con diferentes tipos de pulgones según las necesidades de cada agricultor. /FHALMERÍA

NUEVO CONCEPTO

Se trata de un banker fácil de manejar, cómodo y más eficaz, que permite establecer más puntos de suelta en la parcela con un menor coste. Además los Bipot tienen la ventaja de que duran un 70 por ciento más que los banker tradicionales permitiendo la multiplicación de los pa-

rásitos por más tiempo en el invernadero.

Para esta campaña, la empresa almeriense Biomip dispone, además, de banker con Sitobion avenae, pulgón alternativo a Rhopalosiphum, que permite el establecimiento de una mayor variedad de insectos auxiliares

dentro de los invernaderos y el control de un mayor número de especies de pulgones.

Por todo ello, desde la empresa Biomip animan a los agricultores a establecer sistemas banker en sus cultivos como parte fundamental de la lucha contra la plaga de los pulgones.



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

LA INNOVACIÓN CONTINUA, SU SEÑA DE IDENTIDAD

Koppert cumple 10 años liderando con sus sobres la liberación progresiva de swirskii

La protección frente a incidencias climáticas multiplica la eficacia del sobre frente a las sueltas con bote realizadas directamente sobre las hojas

■ Fhalmería

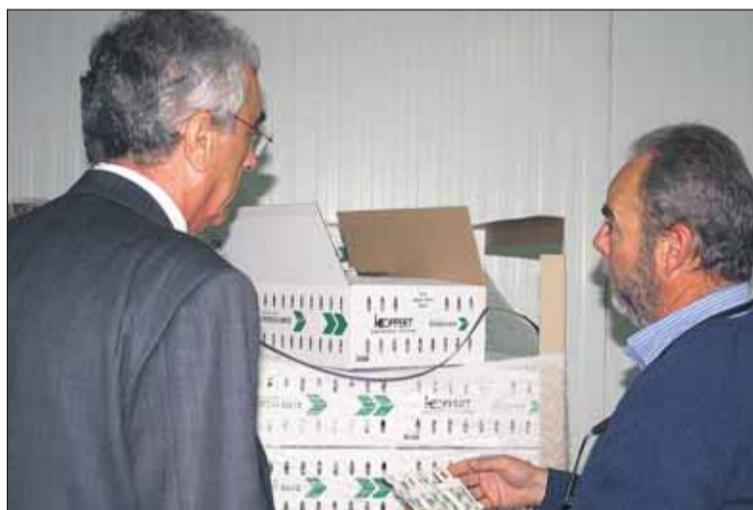
Lo que a simple vista parece un sencillo sobre de papel con un gancho de cartón para colgar en la planta es, en realidad, algo mucho más complejo. Fueron necesarios muchos años de investigación hasta que en 2005 Koppert lanzó sus primeros sobres de *Amblyseius swirskii* bajo la denominación comercial de Swirskii-Mite Plus. De inmediato, las ventajas del formato en sobre comenzaron a ponerse de manifiesto en el campo y los agricultores descubrieron los beneficios de la liberación progresiva de swirskii. Gracias a Koppert, hace ya una década que es posible contar con una dosificación adecuada de este ácaro, de forma estable y prolongada en el tiempo, sin los altibajos propios que caracterizan a las sueltas de este enemigo natural envasado en bote.

El paso de los años ha dejado muy claro que el sobre es más eficaz porque garantiza la presencia de swirskii durante más tiempo, sin que el ácaro sufra las consecuencias de las inclemencias climáticas. El sobre desempeña la función de ofrecer al swirskii un hábitaculo protegido del exterior, donde puede alimentarse y reproducirse confortablemente. En la práctica, esto supone aumentar la longevidad del enemigo natural y mejorar sustancialmente sus condiciones físicas. Con el formato en sobre, siempre hay disponible swirskii fresco y lleno de energía para devorar mosca blanca y trips. “La calidad de un sobre no se mide por la cantidad de bichos que vemos en el cultivo una semana después, sino por la cantidad de bichos que hay en las plantas transcurridas tres semanas”, explica Valter Ceppi, director de Koppert en España.

Por el contrario, las sueltas en bote no ofrecen al agricultor unos resultados tan seguros, debido a que los cambios bruscos de humedad y temperatura pueden mermar la dosis distribuida por el cultivo. Los expertos de Koppert han confirmado



■ Sobres de Swirskii-Mite LD para cultivo de pepino en invierno. /FHALMERÍA



■ El director de I+D de Koppert, José Eduardo Belda, muestra a José Cano, presidente de Asempal, sobres de Swirskii-Mite Plus listos para su entrega en invernadero. /FHALMERÍA

la utilidad del swirskii en sobre en una zona de producción intensiva tan importante como Almería, con fuertes contrastes de humedad y temperatura entre el día y la noche, donde es importante que el ácaro depredador disfrute de unas condiciones confortables hasta el preciso momento en que abandona el sobre para dirigirse a colonizar la planta.

BIOFÁBRICA EN MINIATURA

Aunque la protección de las incidencias climáticas es una ventaja destacada, el verdadero secreto del formato en sobre de Koppert es su exclusivo método de cría. En rea-

lidad, el interior del sobre es una compleja biofábrica en la que existe un delicado equilibrio biológico. El ácaro depredador, el ácaro presa, el hongo del que se alimentan y el material de sustento son los cuatro elementos que se encuentran dentro del sobre en la proporción adecuada para conseguir el objetivo de producir grandes cantidades de ácaro depredador durante varias semanas.

Encontrar el equilibrio biológico en el interior del sobre no ha sido fácil, pero Koppert tiene la gran satisfacción de haber sido la primera empresa capaz de patentar este método de cría infalible para garantizar

una liberación progresiva. Gracias a ello, el resultado en el campo se traduce en una presencia de ácaros desde el primer día que continúa de forma estable y prolongada en el tiempo durante varias semanas más. “Nuestros sobres lideran el mercado porque ofrecen una constancia en la liberación de ácaros depredadores y evitan los molestos dientes de sierra, esos altibajos que ponen nervioso al agricultor”, añade Valter Ceppi. “La verdadera calidad del sobre se mide por su capacidad real para liberar progresivamente el enemigo natural”, insiste el director de Koppert España.

La experiencia, el potente conocimiento científico y la solvencia financiera de una gran empresa como Koppert han permitido beneficiar al campo almeriense con un producto tan innovador como efectivo y sencillo de usar. De hecho, el Departamento de I+D de Koppert en España, liderado por José Eduardo Belda, ha aprovechado la amplia experiencia adquirida durante la última década para poner a punto diferentes protocolos de control biológico de plagas que se ajustan al formato en sobre y que ya son muy habituales en diferentes cultivos, como pimiento, pepino o melón, entre otros.

Al lanzamiento inicial en 2005 del primer swirskii en formato sobre le siguió en 2011 el lanzamiento de Swirskii-Mite LD, especialmente diseñado para la liberación lenta de este ácaro depredador en cultivos de pepino de invierno. Los sobres de Swirskii-Mite LD incorporaban otro tipo de ácaro presa distinto del sobre estándar. Durante los días de más frío, la actividad de las plagas y del swirskii se ralentizan, pero el desarrollo de los ácaros presa en el sobre no se ve afectado, por lo que el ácaro depredador siempre tiene alimento a su disposición.

La innovación continua es la seña de identidad de la empresa, ya que las experiencias y conocimientos adquiridos se renuevan constantemente por tratarse el control biológico de un método de control de plagas que se basa en la utilización de seres vivos. Siempre hay nuevos descubrimientos que permiten el perfeccionamiento de los productos ya existentes, así como nuevos desarrollos. Con dos referencias líderes en el mercado (Swirskii-Mite Plus y Swirskii-Mite LD), Koppert sigue trabajando para incorporar innovaciones y desarrollar nuevos formatos de sobre que se adapten a las necesidades y demandas de los productores.

AVANCES EN EL CONTROL DEL VIRUS

Ensayan tests de diagnóstico rápido para la detección del Nueva Delhi en melón

■ Isabel Fernández

El Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera (IFAPA) de La Mojonera está realizando actualmente ensayos con un nuevo test de diagnóstico rápido en campo para la detección y control del Tomato leaf Curl New Delhi Virus, más conocido como virus Nueva Delhi, en melón, cuyos resultados fueron presentados recientemente en una jornada titulada 'Síntomas y detección del virus Nueva Delhi en melón', dirigida a técnicos del sector.

Durante la jornada, Dirk Janssen, coordinador del proyecto, avanzó que, tras un estudio genético de la mosca blanca, insecto vector del temido virus, han podido concluir que las poblaciones de esta plaga no han cambiado

Un proyecto llevado a cabo por investigadores del IFAPA La Mojonera pone de manifiesto que las poblaciones de mosca blanca, insecto vector del virus, apenas han cambiado desde los '90



■ IFAPA organizó una jornada dirigida a técnicos del sector para mostrarles sus últimos avances en el control de este virus. /FHALMERIA

mucho desde su aparición a mediados de los '90, así como ésta ha sido un hábil vector de muchos de los virus del campo, incluyen-

do el Nueva Delhi. En este sentido, Janssen explicó cómo las moscas blancas recién emergidas de fases pupales ya tienen la ca-

pacidad de infectar con el virus las plantas de calabacín y añadió que, de hecho, los estudios realizados evidencian la importancia

de eliminar los restos de cultivos infectados lo antes posible, ya que pueden ser el origen de nuevas infecciones en el invernadero.

En esa misma jornada, la investigadora Almudena Simón presentó un nuevo kit de diagnóstico rápido utilizando Immunostrips de Agdia, que los participantes pudieron probar tras una visita guiada a un invernadero con cultivos de melón en la propia finca del IFAPA de La Mojonera. Fue justo ahí donde Simón mostró la evolución de los síntomas en diferentes cultivares de melón con infección natural por el virus. Una infección que puede tener graves consecuencias en todas las tipologías de melón.

El virus Nueva Delhi es, hoy por hoy, uno de los patógenos más importantes de reciente aparición y que ha afectado a cultivos hortícolas de toda España. En Almería, se detectó por primera vez en el verano de 2014, cuando causó graves daños en cultivos de calabacín en invernadero. Desde entonces, centros como IFAPA se han volcado en el estudio de su prevención y control.

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

SEGÚN EL ÚLTIMO INFORME DE CAJAMAR

Crece el gasto en control biológico y rompe la tendencia a la baja de campañas agrícolas anteriores

Los agricultores de Almería destinaron en el ejercicio pasado una media de 866 euros por hectárea

■ Isabel Fernández

El gasto por hectárea que cada productor destinó al control biológico creció la pasada campaña con respecto al ejercicio precedente, según recoge el último 'Análisis de la campaña hortofrutícola de Almería', relativo al año agrícola 2014/2015, elaborado por el Servicio de Estudios de Cajamar Caja Rural. De este modo, de media, cada agricultor de la provincia invirtió 866 euros por hectárea en la compra de organismos de control biológico, un 13,4% más que un año antes, cuando ese coste medio por hectárea se situó en 764 euros. De este modo, y según afirma, textualmente, el informe de Cajamar, "el control biológico ha tenido un claro crecimiento esta campaña, rompiendo la tendencia de años anteriores".

Entre las causas de este aumento del gasto en esta partida, que apenas supone un 1,5% del gasto total de la explotación, el informe de la entidad bancaria almeriense se refiere a "la extensión del uso de este sistema junto con el ajuste en las estrategias de control, con objeto de adaptarlas a la realidad



■ Su popularización en los semilleros ha contribuido al cambio. /FHALMERÍA

cambiante del entorno". Pero no sólo eso. "La creciente implantación del control biológico en los semilleros es otra de las vías por las que se incrementa la demanda y el consiguiente gasto en este capítulo productivo", añade.

Por el contrario, y derivado el aumento del gasto en control biológico, en la última campaña cerrada, la factura del control químico se redujo ligeramente, desde los 2.418 euros por hectárea, de media, en la campaña 2013/2014, a los 2.284 de la siguiente, un 5,5% menos. En este sentido, el informe de Cajamar detalla que, además de "la paulatina disminu-

ción del uso de este tipo de control motivada por las presiones comerciales y la propia legislación", el descenso del gasto de este insumo también tuvo que ver con "la reducción de los precios de los hidrocarburos".

El control biológico, por tanto, parece que comienza a destruir mitos y a terminar de consolidarse como la mejor y más sana fórmula para combatir las plagas en la horticultura intensiva de Almería. Y es que, más allá de las demandas de los mercados, que piden productos cada día más sanos, los propios resultados obtenidos hablan por sí solos.

RAIF

Recuerdan la importancia de las medidas de control en la lucha contra enfermedades



■ Cultivo afectado por el virus del bronceado. /SANIDAD VEGETAL

■ I. F. G.

La Red de Alerta e Información Fitosanitaria (RAIF) de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural ha aprovechado el inminente final de la campaña hortofrutícola para recordar la importancia de poner en marcha una serie de medidas de control para luchar contra las enfermedades víricas en hortalizas y que pasan, además de por medidas de carácter fitosanitario y estructural, por medidas de carácter higiénico.

De este modo, y en este último grupo, se encontrarían prácticas como la intensificación de las medidas de limpieza de los restos vegetales y malas hierbas en el invernadero y alrededores, dejando más de un metro de perímetro limpio de malas hierbas. Junto a

ello, es conveniente el mantenimiento de la limpieza en los canales y redes de distribución de agua de riego, tales como balsas o acequias.

En el caso de virus transmitidos por contacto, es fundamental desinfectar los útiles de trabajo con una solución de fosfato trisódico al 10% antes y después de realizar las labores de cultivo, así como lavar la ropa con agua caliente después de cada visita al invernadero.

Por último, y una vez finalizado el cultivo, en el momento del arranque, es necesario cerrar los invernaderos, manteniéndolos así hasta la desecación total de las plantas y realizando previamente tratamientos contra los insectos vectores. Del mismo modo, y posteriormente, hay que eliminar los restos vegetales adecuadamente.

EL 7 DE JULIO EN ALMERÍA

Expertos tratarán el virus del mosaico del pepino dulce en una jornada

■ I. F. G.

Cajamar Caja Rural organiza el próximo 7 de julio una jornada técnica agroalimentaria sobre el 'Virus del mosaico del pepino dulce (PepMV). Formas de transmisión y métodos de control', en la que expertos abordarán cómo afecta este virus a los cultivos protegidos de tomate.

Y es que, según apuntaron desde Cajamar Caja Rural, este virus se manifiesta con especial gravedad en el sureste español, en los cultivos de otoño-invierno, y su peligrosidad radica en su facilidad de transmisión mecánica y en la capacidad de permanecer activo en los restos vegetales durante más de 90 días, incluso en la parada estival. Tanto es así que, en Murcia, Canarias,

Andalucía y la Comunidad Valenciana, este virus ocasiona importantes pérdidas económicas.

En la jornada, en la que también colaboran Casi, el CSIC, Granada La Palma y Abiopep, se tratarán aspectos como la biología, diversidad y control de este virus, así como también se expondrán los resultados de un ensayo realizado en Las Palmerillas.

JORNADA TÉCNICA AGROALIMENTARIA

VIRUS DEL MOSAICO DEL PEPINO DULCE (PEPMV). FORMAS DE TRANSMISIÓN Y MÉTODOS DE CONTROL

Día 7 de julio de 2016 a las 11 horas

Centro de Cultura de Cajamar
Puerta de Purchena, 10
Almería

cajamar ABIPEP CASI lapalma CSIC

Es necesaria inscripción previa a través de www.fundacioncajamar.es/jornada-pepmv
Más información en el teléfono 090 500 543

■ La jornada tendrá lugar en el Centro de Cultura de Cajamar a las 11:00 horas. /FHALMERÍA

PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES

La colmena Provipol es todo un referente en el mercado gracias a su mayor altura

■ Isabel Fernández

Las colmenas Provipol, diseñadas y comercializadas por Provi Agrícola, se están convirtiendo en todo un referente en el campo, gracias, sobre todo, a su mayor altura. En este sentido, Juan José Ramírez, director-gerente de Provi Agrícola, insiste en que la colmena Provipol es más alta que el resto de las que hay en el mercado y de ahí que disponga de “mejores condiciones de ventilación”, ya que cuenta con “un mayor volumen y más orificios en la parte superior”. Esta mayor ventilación influye, además, en la productividad de las obreras que, tal y como explica Ramírez, “se dedican a polinizar el cultivo y no a ventilar la colmena”.

Con estas mejoras frente a la colmena tradicional, en Provi Agrícola han querido ajustar su producto a las condiciones climatológicas de la provincia de Almería. Pero no sólo eso, sino que han ido un paso más allá y, de hecho, su colmena Provipol se comercializa en dos formatos, con algodón, para invierno, y sin algodón, para los meses de verano. Asimismo, y con respecto a las colmenas sin algodón, Ramírez destaca que “nuestra colmena es la más transparente del mercado”, ya que “se puede observar directamente a la reina, el nido y el número de obreras de las que dispone la colmena”.

De este modo, en Provi Agrícola han conseguido adaptar su pro-

Por ello, garantiza una mejor ventilación y, con ella, un incremento de la productividad de los abejorros, que no tienen que trabajar para ventilar, sino sólo para polinizar el cultivo



■ Juan José Ramírez, director-gerente de Provi Agrícola, en la última edición de Expolevante, en Níjar. /CATERINA PAK

ducto a las demandas de los agricultores, no sólo de Almería, sino también de Granada o Murcia, donde, campaña tras campaña, están logrando una mayor implantación. En el caso concreto de la provincia de Almería, según afirma Juan José Ramírez, “la implantación de nuestra colmena en la zona de Níjar es muy importante”, aunque más importante es aún “el grado de satisfacción de los agricultores”.

La colmena Provipol es el resultado del gran esfuerzo que desde Provi Agrícola realizan en I+D

cada campaña, aunque, ni mucho menos, es el único.

NESIDIOCORIS TENUIS

Los más de quince años de experiencia con los que cuenta Provi Agrícola en el sector hortofrutícola le han valido no sólo para desarrollar una colmena perfectamente adaptada a las condiciones climatológicas de la provincia, sino también para perfeccionar la producción y comercialización de *Nesidiocoris tenuis*, uno de los depredadores naturales más utilizado en el control biológico de plagas.

Con respecto a su ‘Nesi’, Juan José Ramírez comenta que éste se caracteriza por pasar menos de 24 horas en el envase, algo “muy importante para dar frescura y longevidad al producto”, si bien supone “un mayor esfuerzo para la empresa, debido al mayor número de lotes que se producen”. En esta línea, recuerda que, para que este depredador se instale mejor en el invernadero, “las sueltas en el semillero deben realizarse con el tiempo necesario y hay que hacer una correcta utilización de los fitosanitarios antes y después de las sueltas”.

SANIDAD VEGETAL

El control de mosca reduce la presencia del Nueva Delhi

■ I. F. G.

El control efectivo de la presencia de mosca blanca en las explotaciones agrícolas ha permitido reducir la incidencia en esta campaña del Tomate Leaf Curl New Delhi Virus (ToLCNDV), más conocido como virus Nueva Delhi y que comenzó a dejarse notar con fuerza en la provincia en el verano de 2014. Según afirmaron desde la Red de Alerta e Información Fitosanitaria (RAIF) de la Junta de Andalucía, “la reducción del vector en las explotaciones se ha conseguido con el refuerzo de las estrategias físicas y culturales, apoyadas en medidas biológicas, químicas y biotecnológicas”.

Entre esas medidas, desde la RAIF destacaron, por ejemplo, la colocación de mallas en bandas y cubreras, la doble puerta y malla en las entradas del invernadero, la colocación de faldones en las bandas para evitar las corrientes de aire o la colocación de trampas antes de la plantación y tunelillos. Asimismo, y junto a todo ello, desde esta Red de Alerta andaluza recordaron la importancia de realizar las primeras sueltas de insectos auxiliares tras la aparición de las primeras flores en el cultivo de calabacín. Con todo ello, en esta campaña, ha sido posible reducir la presencia de este agresivo virus.

Provipol

INSECTOS DE LA ALPUJARRA
PARA SUS CULTIVOS



La colmena con más altura

Plaza Rosendo García, 6
04409 - Huécija (Almería)

Tels.: 659 322 885 y 620 059 367

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

AVANCES

Agrobío aboga por la I+D potenciando su Área de Desarrollo y vinculando la investigación al campo

Fruto de esa colaboración, la empresa acaba de presentar sus nuevos avances, que pasan por la alimentación del *A. swirskii* directamente en planta

■ Fhalmería

Agrobío, con más de 20 años de experiencia, continúa trabajando con el objetivo de dar soluciones biológicas a la agricultura y garantizar la seguridad alimentaria. En este sentido, la empresa de producción y comercialización de soluciones de control biológico apuesta por la I+D potenciando el Área de Desarrollo, vinculando el campo y la investigación. Este departamento está especialmente proyectado para promover dentro de la empresa la transferencia de información entre las distintas áreas, además de establecer las acciones que precisan las problemáticas del campo. Este trabajo de colaboración estrecha entre los investigadores de Agrobío, técnicos y el campo ha dado lugar a la presentación de sus principales actividades en I+D desarrolladas recientemente con el



■ Alimentación del *A. swirskii* con ácaros presa en un cultivo de pepino. /FHALMERÍA



■ El *A. swirskii* sigue siendo uno de los enemigos naturales más utilizados en pepino. /FHALMERÍA

fin de mejorar el control de plagas como el trips, araña roja y pulgones, en especial en cucurbitáceas.

Agrobío ha destacado la estrategia de usar *Amblyseius swirskii* en combinación con alimentaciones de ácaros presa directamente sobre las plantas, un método que hace posible la eficacia del uso de control biológico en cultivos como el pepino y que solventa la problemática de la carencia de po-

len de sus flores, que dificultaba la instalación temprana de enemigos naturales como *Orius* o *A. swirskii*.

Agrobío, con esta estrategia, consigue mantener las poblaciones de ácaros a pesar de la llegada del invierno y estar preparados frente a la entrada de plagas como trips. Así, el *A. swirskii* se reproduce desde el primer momento en el cultivo y puede alcanzar un eleva-

do número de individuos que garantice el control de plagas en las sucesivas semanas.

En este momento, también es importante anticiparse a las plagas secundarias, como es el caso del pulgón; para ello, desde Agrobío apuestan por introducir plantas refugio en el interior y exterior del invernadero y soltar parasitoides, optimizando el control de plagas y favoreciendo la biodiversidad.

Para que estas estrategias sean eficaces, también es importante atender otros aspectos como son la infraestructura y las condiciones ambientales, es decir, incorporar dobles techos antigoteo, el control de la humedad relativa y el manejo de la ventilación para lograr un entorno que favorezca a estos enemigos naturales y minimice el uso de tratamientos fungicidas y fitosanitarios.

EL PASADO 3 DE JUNIO

Muestran los últimos avances en control biológico a profesionales del sector agrario en la provincia

■ I. F. G.

Cajamar y Agrobío organizaron el pasado 3 de junio una jornada técnica bajo el título 'Avances necesarios en control biológico' y en la que reunieron a un nutrido grupo de profesionales del sector en la provincia para mostrarles, precisamente, los avances en esta materia realizados por la empresa de control biológico en los últimos tiempos. En este sentido, Enric Vila, responsable del Departamento de I+D de Agrobío, mostró los resultados de un ensayo realizado con la cooperativa La Palma para evaluar la conveniencia o no de utilizar dietas complementarias



■ Enric Vila durante su intervención. /I. F. G.

para alimentar al *Amblyseius swirskii* con ácaros presa directamente sobre la planta, en este caso, de pepino. Los resultados obteni-

dos, según apuntó Vila, confirmaban el aumento del "número de ácaros depredadores cuando se añaden ácaros presa", lo que, a la

larga, suponía "un buen control de trip en pepino". Y es que, la alimentación con ácaros presa permite "la multiplicación del depre-

dador y, con ello, el control del trip". Asimismo, al aumentar las poblaciones, no sólo de *A. swirskii*, sino también de *A. andersoni*, "hacen una gran prevención de araña". De ahí que Vila afirmara que ésta se muestra como "una estrategia interesante en primavera para el control preventivo de trips".

Por su parte, Ana Belén Arévalo, técnico de Desarrollo, abordó el 'Manejo de enemigos naturales en cucurbitáceas' y afirmó que, con los últimos avances, "ya no hay excusa para no pegar el salto al control biológico en pepino". En su caso, mostró cuál sería una buena estrategia de control integrado con alimentaciones a base de ácaros presa, refiriéndose a los momentos más idóneos para la intrusión de estos ácaros de modo que, en pepino, se pudiera llegar a una buena población de depredadores naturales llegado el mes de diciembre.



■ Ana Belén Arévalo es técnico de Desarrollo de Agrobío. /I. F. G.

Especial Pepino temprano



Cosecha de pepino, una apuesta para recolectar pronto

SUPER ROOT
nonStop

HOPLITA
Precocidad y producción

Seminis
grow forward

EN COMPARACIÓN CON LA CAMPAÑA ANTERIOR

El precio medio del pepino negro corto entre septiembre y junio desciende 0,25 euros el kilo

En el ejercicio agrícola actual, el valor medio es de 0,45 euros, mientras que en la campaña anterior, el precio se situó en 0,70 euros el kilo

■ Elena Sánchez

La campaña hortofrutícola 2015/2016 no ha sido precisamente un camino de rosas para el pepino en cuanto a precio se refiere. Y es que, a pesar de que ha habido épocas en las que, en especial, el tipo negro corto ha registrado valores que han rozado el euro el kilo, bien es cierto que estos datos no se parecen a los que se dieron en el ejercicio anterior. En este sentido, según las últimas cifras obtenidas de la aplicación para móviles Precios Hortícolas, el precio medio del pepino negro corto, entre septiembre de 2015 y junio de 2016, ha sido de 0,45 euros el kilo, es decir, 0,25 euros menos que en el curso 2014/2015, cuando el valor se situó en los 0,70 euros, números, sin duda, más alentadores que los que el agricultor de pepino está obteniendo este año.

La campaña comenzó con precios medios que rondaban los 0,45 euros el kilo, una cotización que, conforme pasaban las semanas, iba en aumento, ya que, en la semana del 25 al 31 de enero fue cuando se registró el precio más alto de la campaña hasta ahora, puesto que rozó el euro el kilo. Sin embargo, al llegar a ese pico alto, el pepino negro corto volvió a descender semanas después de manera paulatina hasta registrar su valor más bajo, en la semana del 16 al 22 de mayo, cuando el precio medio cayó hasta los 0,26 euros el kilo.

Sin embargo, los datos que arroja el curso 2014/2015 en cuanto al pepino negro corto demuestran que ese año, los precios para dicho producto fueron bastante mejores. Prueba de ello es que su cotización máxima llegó en la semana del 21 al 27 de marzo, cuando se alcanzó la cifra de 1,40 euros el kilo, es decir, 0,40 euros más que el precio más alto obtenido en la presente campaña. Sin embargo,



■ En la presente campaña, el precio más alto registrado por el pepino corto fue en enero. /FHALMERÍA



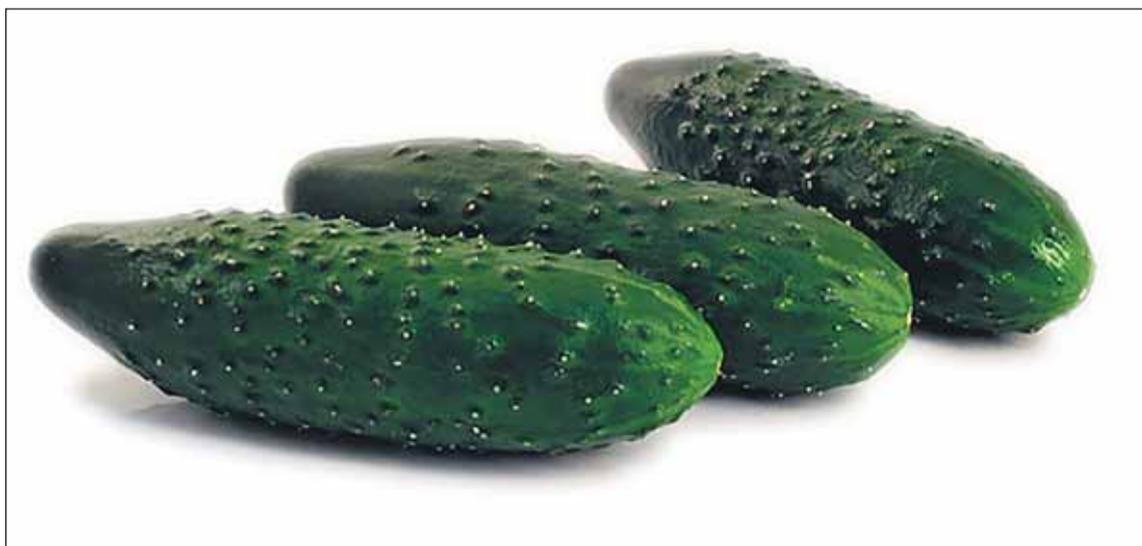
■ Cultivo de pepino corto de gran calidad. /FHALMERÍA



■ Este pepino tiene mucha demanda en España. /FHALMERÍA

al contrario que este año, el valor más bajo del ejercicio 2014/2015 para el negro corto llegó ya casi al final, concretamente, en la semana del 13 al 19 de junio, cuando se registró un descenso de precio hasta los 0,14 euros de media.

En cuanto a otros tipos, por ejemplo, el precio medio del pepino morito entre septiembre de 2015 y junio de 2016 ha sido de 0,54 euros, es decir, 0,17 euros menos que el año anterior, mientras que el pepino blanco es el único que ha mejorado los datos del ejercicio anterior con una cotización media de 1,77 euros el kilo.



■ En 2015, el precio medio del pepino negro corto fue de 0,70 euros el kilo. /FHALMERÍA

**¿cómo
quieres ver
tu cultivo?**



Testigo Comercial
Mayo 2016 / Tierras de Almería

Así “Canta”

 **CON**
blueleaf



 **blueleaf**

Así ¡¡Encanta!!



blueleaf

EN TEMPRANO

Pradera RZ[®]



Para temperaturas extremas

EN MEDIO

Litoral RZ[®]



Seguridad en ciclo medio

EN TARDÍO

Valle RZ[®]



Seguridad para tardío

Indicaciones a tener en cuenta: Todas estas indicaciones son el fruto de reiterados ensayos tanto en nuestros centros de experimentación como con los propios agricultores, pudiendo diferir de lo expuesto, según las zonas y condiciones climáticas, o si no se observan las debidas prácticas culturales. Rijk Zwaan ha cuidado rigurosamente el texto de este folleto. Sin embargo, al tratarse de una guía con carácter general, es recomendable que en su aplicación se tengan en cuenta parámetros tales como las condiciones climáticas específicas de cada zona. Las imágenes utilizadas pretenden proporcionar una idea general del tipo de producto, pero este puede diferir en función de las condiciones de cultivo, el manejo y prácticas culturales aplicadas al mismo. Ninguna de las indicaciones expresadas en las fichas individuales tendrá validez sin haber tenido en cuenta estas consideraciones generales. Por tanto, Rijk Zwaan no se responsabiliza en ningún caso de los resultados que se deriven de su puesta en práctica, al intervenir en este proceso gran cantidad de factores externos al propio contenido del folleto como las mencionadas condiciones climáticas o los diferentes usos agrícolas de cada agricultor. En todo caso, si el usuario tiene dudas sobre la influencia de las condiciones locales en el desarrollo de una variedad, Rijk Zwaan recomienda realizar una producción de ensayo a pequeña escala. Queda prohibida la reproducción, la modificación total o parcial en cualquier forma o sistema, sin el consentimiento expreso y por escrito de Rijk Zwaan Ibérica S.A.

Definición de los términos que describen la reacción de las plantas frente a plagas, enfermedades y estrés abióticos para la industria de semillas hortícolas (aprobado por la Secc. de Hortícolas y Ornamentales de la ISF en mayo de 2009): consultar en www.rijkwaaan.es y en www.worldseed.org

Sharing a healthy future

Rijk Zwaan Ibérica, S.A. | Atención al cliente: 950 62 61 91 | info@rijkwaaan.es | www.rijkwaaan.es

RIJK ZWAAN

NOVEDADES EN 2016

Encina y Drago son la referencia de Semillas Fitó en pepino holandés para siembras de otoño en Almería



■ Encina está recomendado para siembras de julio y agosto, mientras que Drago es más tardío, del 15 de septiembre al 10 de octubre.

Encina es precoz y cuenta con triple tolerancia, mientras que Drago destaca por su calidad y postcosecha también con triple tolerancia

■ Fhalmería

Semillas Fitó sigue completando su catálogo de pepino holandés, donde es líder con su variedad Estrada en la zona de Granada y cuenta con variedades que se adaptan a diferentes necesidades de los agricultores y que han ganado mucha cuota de mercado en Almería, como son

Estrada, Benito, Mitre, Carranza. Para esta campaña 2016, Fitó incorpora otras dos novedades que también van a dar mucho juego a los agricultores: Encina y Drago.

Encina es un pepino holandés para siembras de julio y agosto que da al agricultor precocidad con triple tolerancia. Con una planta vigorosa, de entrenudos cortos, mantiene la sanidad hasta el final del ciclo y está muy adaptada a siembras con calor. El fruto es recto, verde oscuro y acanalado durante todo el ciclo, con excelente conservación poscosecha.

Drago es un pepino con alta capacidad de producción para siembras a partir del 15 de septiembre y hasta el 10 de octubre que ofrece una planta vigorosa, de entrenudos cortos y porte abierto, dejando el fruto a la vista, manteniendo la sanidad a lo largo de todo el ciclo. El fruto es recto, acanalado, oscuro y con longitud estable durante todo el ciclo. Drago destaca por su brillo y cierre pistilar muy pequeño y por su excelente poscosecha.

Para la zona de la costa de Granada, Semillas Fitó sigue apostando fuerte por Estrada y Madroño, incorporando Drago como novedad en siembras tardías.

DESDE 2010/2011

Exportaciones de pepino alcanzaron la campaña pasada su valor máximo

■ I. F. G.

Las exportaciones de pepino de la provincia alcanzaron durante la pasada campaña, la 2014/2015, su valor máximo desde el ejercicio 2010/2011, según los datos difundidos por el Observatorio de Precios y Mercados de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural. En este sentido, estas mismas cifras reflejan un incremento del 4% en las ventas al exterior de pepino almeriense entre las campañas 2013/2014 y 2014/2015, pasando de 392.912 toneladas en el primero de estos ejercicios a 409.494 toneladas en la última campaña cerrada.

La pasada fue, además, la segunda campaña consecutiva en la que crecieron las exportaciones de pepino de Almería. Y es que, ya el ejercicio 2013/2014 supuso un aumento con respecto al 2012/2013, cuando las comercializadoras de la provincia vendieron en los mercados exteriores 357.726 toneladas de pepino.

La nota negativa, en cualquier caso, la puso el valor alcanzado por todo ese género en los mercados foráneos. De este modo, y según esas mismas cifras de la Administración andaluza, el valor de la producción exportada durante la campaña agrícola 2014/2015 cayó un 6% con respecto al año precedente, situándose en 286,7 millones de euros



■ La tercera hortaliza más exportada.

frente a los casi 304 millones de la campaña anterior.

Como cabría esperar, y por tipologías, el pepino tipo Almería, con casi un 90% de la cuota de mercado, es el más comercializado desde la provincia, mientras que los tipos francés y corto se reparten a partes iguales un 10%.

Con estos números, el pepino se volvió a situar durante la última campaña como la tercera hortaliza más exportada por Almería, sólo por detrás de tomate y pimiento, en este orden.

Según los datos hechos públicos por la Junta de Andalucía, durante la última campaña cerrada se cultivaron en la provincia 4.979 hectáreas de pepino, un 5% más que un año antes, mientras que la producción total rozó las 426.000 toneladas.



PRECOCIDAD EN SIEMBRAS TEMPRANAS

ENCINA

Encina es el primero en plantarse y producir porque se adapta muy bien a la siembra con calor. Triple tolerancia.



Precocidad, calidad y producción del fruto, tres características estrella del pepino Hoplita

La multinacional de semillas Monsanto demuestra su esfuerzo en I+D+i con variedades tan completas como este pepino holandés

■ Fhalmería

El cultivo de pepino holandés en España se especializa año tras año con una tendencia de crecimiento en fechas de trasplante desde inicios de agosto hasta principio de septiembre. Es en esta ventana de plantación donde el productor de pepino apuesta por la variedad de Seminis, Hoplita, que tras dos años de vida se posiciona firmemente en este mercado.

PRECOZ Y PRODUCTIVO

Los tres atributos que definen a Hoplita: precocidad, producción y calidad de fruto son tres pilares que satisfacen perfectamente las necesidades de los agricultores de este ciclo. Un 90 por ciento de agricultores necesita precocidad y reducción de tiempo entre recolecciones, así como una buena calidad de fruto hasta el final del ciclo productivo; Es por ello que deciden plantar Hoplita, ya que es posible comenzar la recolección antes que con cualquier otro producto existente en el mercado y ofrece un producto de excelente calidad con frutos bien formados, acanalados y oscuros hasta el mes de febrero.

SISTEMA RADICULAR FUERTE

El Sistema radicular, que es muy potente, aporta un equilibrio vegetativo/productivo durante todo el ciclo, que minimiza la parada productiva. Este equilibrio ofrece una planta que favorece la aireación y la entrada de luz, y como consecuencia disminuye el riesgo por infecciones fúngicas y aumenta la calidad de sus frutos.

RESISTENCIAS DE HOPLITA

Finalmente, las resistencias a ceniza (Px), venas amarillas (CVYV) y amarilleo (CYSDV) mejoran la sanidad vegetal de Hoplita favoreciendo así el po-



■ Jornada de puertas abiertas en la que Seminis mostró su pepino Hoplita a los agricultores. /FHALMERÍA



■ Manuel Martínez, responsable de ventas de Monsanto, posa con un cultivo de pepino holandés Hoplita.

tencial productivo final de esta variedad.

SOBRE MONSANTO

La división de Hortícolas de Monsanto se ha centrado en la innovación a fin de mejorar la calidad y la productividad de

las hortalizas. La compañía está desarrollando productos que brindarán opciones nuevas y más saludables a los consumidores. Monsanto invierte en investigación y desarrollo, y utiliza las últimas tecnologías no sólo para proporcionar los me-

jores productos al consumidor, sino para proporcionar cosechas y valor al cliente, el cultivador, así como a los clientes de éste, los demás socios de la cadena. La división de Hortícolas de Monsanto está representada por diversas marcas

como Seminis, De Ruiters Seeds y otras marcas regionales. Para obtener más información sobre Monsanto Vegetable Seeds la multinacional de semillas invita a entrar en su página web www.monsantovegetableseeds.com.

Especial Semilleros



RAFA VILLEGAS

Semilleros: la futura cosecha está en sus manos

Especialistas en Injerto de:
Tomate, sandía, melón, pepino y berenjena

Consúltenos
y le
asesoraremos



Ctra. Berja, km, 1 y Paraje Cuatro Vientos, 289 • Tlfs.: 950 486 611 - 606 984 608 • El Ejido (Almería)
Autovía del Mediterráneo, Salida 471 (Cruce Barranquete con San Isidro) • Tel.: 950 384 641 • Níjar (Almería)



Semilleros
LAIMUND, s.l.

PLANTAS HORTÍCOLAS • INJERTOS • PLANTAS ECOLÓGICAS • PLANTAS ORNAMENTALES

LIGERO DESCENSO

La campaña 2015/2016 supera los 1.100 millones de plantones de frutas y hortalizas

A pesar de la elevada cifra, ésta cae ligeramente en comparación con el ejercicio 2014/2015, cuando el número total superó los 1.150 millones de plantas

■ Elena Sánchez

La campaña hortofrutícola almeriense 2015/2016 vuelve a registrar cifras 'de infarto' en cuanto a la producción de plantones tanto injertados como sin injertar se refiere. Y es que, según los últimos datos facilitados a FHALMERÍA por parte de la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, en el ejercicio 2015/2016 se ha producido un total de 1.134.501.335 plantas, apenas un ligero descenso en comparación con el curso anterior, cuando la cifra se situó en 1.155 millones.

En lo más alto de la lista se encuentra, una vez más, la lechuga, que este año ha registrado 695.486.873 plantones, seguida del pimiento, producto que, en los semilleros, se ha contado con más de 196 millones de plantas. En tercer lugar se sitúa, de nuevo, el tomate, un producto que cuenta con plantones tanto injertados como sin injertar. El dato del tomate sin injertar se cierra, esta campaña, en los 76 millones de plantas, mientras que algo más de 44 millones de plantones han sido injertados.

MÁS ALEJADOS

El pepino se mantiene como la cuarta hortaliza más sembrada en los semilleros almerienses, ya que, según los últimos datos ofrecidos por la Delegación Territorial de Agricultura en Almería, la cifra se cierra en un total de 37.875.723 plantones. De esa cifra, algo más de 36 millones de plantas han sido sin injertar, mientras que 1,5 millones han sido plantones injertados.

Tras el pepino se encuentra el calabacín (24.561.000 plantas), sandía (21.932.322), melón (21.668.448), berenjena (12.880.252 plantas) y, por úl-



■ Interior de las instalaciones de semilleros Laimund. /FHALMERÍA



■ Así se verán en unos días los semilleros, una vez más, con el inicio de campaña. /FHALMERÍA



■ En épocas fuertes, los semilleros refuerzan el número de trabajadores en sus instalaciones. /FHALMERÍA

timo, la judía (3.155.471 plantones en total).

INSTALACIONES

Según la Delegación Territorial de Agricultura en Almería, en la provincia hay registradas un total de 66 instalaciones repartidas entre Adra, Almería, Cuevas del Almanzora, Dalías, El Ejido, Gérgal, La Mojonera, Níjar, Oria, Palomares, Pulpí, Roquetas de Mar y Vícar. Como viene siendo habitual, El Ejido

es el municipio que cuenta con más instalaciones, en total 25, seguido de Níjar, que tiene 12 instalaciones de semilleros. En tercer lugar se sitúa Adra, con 8, y Vícar y Pulpí, ambas con cuatro.

Estas 66 instalaciones pertenecen a un total de 46 empresas que se encuentran inscritas en el registro de productores de semillas y plantas de vivero, en la categoría de planteles de hortalizas.



■ Injertos de tomate. /FHALMERÍA

MUY BUENA POSCOSECHA

Meridien Seeds propone Granoval, tomate pera excelente para exportación y el mercado nacional

Este tomate "vale por dos", ya que las comercializadoras pueden venderlo, según el mercado que pague más precio, en España o fuera

■ Rafa Villegas

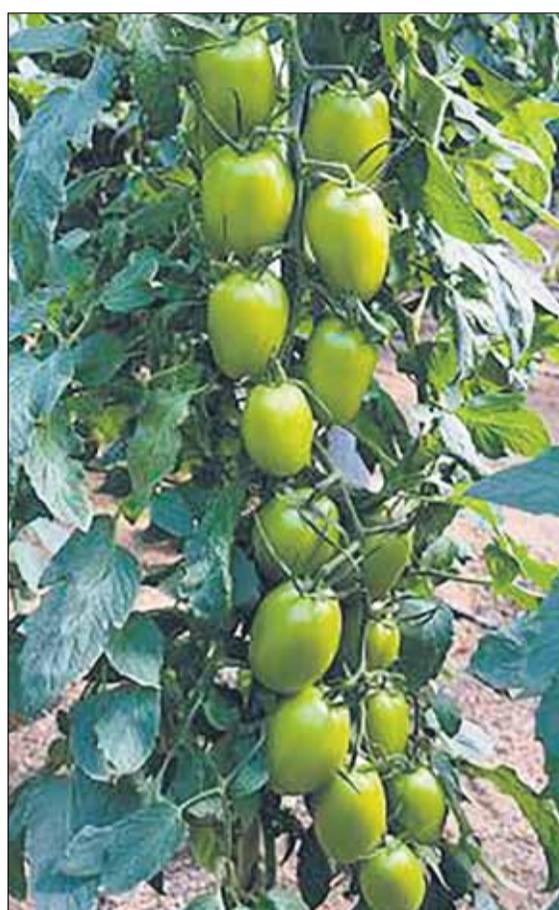
Un buen tomate debe satisfacer las necesidades y requisitos de todos los exponentes de la cadena. Granoval, de la casa de semillas Meridien Seeds, lo hace, se trata de un excelente tomate pera muy productivo que, debido a su uniformidad, calidad y buen sabor es ideal para la comercialización. Además, debido a su dureza y gran cosecha, las empresas comercializadoras pueden ofrecerlo tanto al mercado nacional como a mercados más lejanos, en función del precio. Se trata, sin duda, de una garantía para el agricultor que, además, se beneficia de su facilidad de cuaje y su paquete de resistencias. A ello hay que sumar el gran sabor de Granoval, que lo hace más que atractivo para el consumidor.

Meridien Seeds recomienda el trasplante de Granoval entre finales del mes de agosto y los primeros días de septiembre, así como en primavera.

Se trata de una variedad de porte indeterminado, de fruto alargado tipo pera con una planta muy equilibrada, verde



■ Primer plano de Granoval, tomate pera de Meridien Seeds.



■ El tomate pera Granoval, aún en verde.

oscura, de aspecto sano, aireada y vigorosa.

FRUTO MUY ATRACTIVO

El fruto de Granoval llama, sin duda, la atención. Su excelente color, de un rojo intenso, unido a su gran tamaño -calibre GG- y dureza lo hacen muy comercial y le proporciona al agricultor la tranquilidad necesaria. Para ello, además, este tomate de Meridien Seeds es resistente al virus del mosaico del

tomate, a fusarium, verticillium, cuchara, virus del bronceado del tomate y, muy importante, a nematodos.

La facilidad de cuaje de Granoval es otro aspecto muy a tener en cuenta. Además, se trata de una variedad que proporciona ramos de entre seis y ocho tomates durante todo el ciclo, siempre con una gran uniformidad.

Es importante hacer hincapié en la dureza de Granoval,

característica que permite su comercialización a prácticamente cualquier punto del planeta. No es para menos, las empresas comercializadoras hortofrutícolas almerienses han podido comprobar cómo este tomate de Meridien Seeds llega en perfectas condiciones a mercados más cercanos, como Alemania, Reino Unido y Francia, pero también soporta viajes con una duración superior a los 12 días.

Su cosecha es un plus que ofrece este tomate y que valoran muy positivamente tanto los agricultores como las comercializadoras, la Gran Distribución y, por supuesto, el consumidor, al que llega el producto siempre en perfecto estado.

LABORATORIOS EXTERNOS

Meridien Seeds ha corroborado todas estas características con laboratorios externos independientes. En concreto, han analizado Granoval junto a dos testigos, un tomate pera muy demandado para exportación y otra variedad más indicada para el mercado nacional, durante cuatro semanas.

Los resultados no dejan lugar a dudas, "Granoval es la variedad -de las tres- que menos dureza perdió y la que mantuvo mejor la forma original del fruto y el buen aspecto de su piel".

PORTAINJERTO TX 3800

Para aquellos agricultores que necesiten injertar Granoval, Meridien Seeds aconseja hacerlo con un pie de vigor intermedio, lo que favorece un desarrollo equilibrado de la variedad.

El portainjerto más compatible con Granoval es TX 3800, ya que le aporta vigor, proporciona un fuerte sistema radicular y permite mantener la uniformidad y calibre del fruto.

'JORNADAS PROFESIONALES SOBRE RESIDUO CERO. ESTRATEGIAS DE CULTIVO Y ALTERNATIVAS'

Saliplant pone el listón muy alto en unas excelentes jornadas sobre 'residuo cero' donde se dieron datos determinantes para el futuro de la agricultura



■ El nuevo centro de promoción turística de Motril fue el lugar elegido para la cita, que reunió a numerosos profesionales del sector interesados en la materia. /J. A. G.

En el evento, que reunió a un nutrido grupo de profesionales, se profundizó en cuestiones como la seguridad alimentaria

■ José Antonio Gutiérrez

El Semillero Saliplant de Motril ha celebrado en esta localidad unas 'Jornadas Profesionales sobre Residuo Cero. Estrategias de cultivo y alternativas', que ha sido todo un éxito, tanto por su contenido, con excelentes ponentes, como por su organización. Este evento está ganando enteros año tras año, una vez sus organizadores están teniendo un extraordinario acierto a la hora de elegir los temas de difusión y debate que tienen ligas en las mismas.

El reto de las Jornadas Profesionales Saliplant 2016 es profundizar en el ámbito de la segu-

ridad agroalimentaria. Desde Saliplant han querido reunir a todos los integrantes de este sector para poder discutir y reflexionar sobre los nuevos retos que se plantean, sobre las estrategias de éxito que se están llevando a cabo y cómo

puede haber colaboración para aportar el máximo de valor en este aspecto.

Las jornadas tuvieron lugar el 10 de junio en el nuevo centro de promoción turística de Motril y fueron inauguradas por la alcal-

desa del municipio, Flor Almón Fernández.

La primera ponencia corrió a cargo de la empresa Barga, cuyo representante, Fernando Alfaya, licenciado en Biología y en Ciencias Ambientales y respon-

sable de Marketing y Comunicación, habló del 'Potencial comercial del Residuo Cero: oportunidades'.

El turno siguiente fue ocupado por la entidad Zerya y su responsable, Javier Arizmendi, ingeniero agropecuario y gerente de operaciones, quien habló sobre 'Producción sin residuos y sostenibilidad'.

A continuación, Luis Martín Garvayo, ingeniero agrónomo y responsable de portfolio de Hortícolas de Syngenta, trató el tema 'Soluciones sostenibles para el control de plagas y enfermedades'.

Seguidamente, la empresa AGQ Laboratorio, representada por el ponente Miguel Valero Valero, especialista en residuos de plaguicidas y director Corporativo Agroalimentario, dio datos sobre 'Residuo de plaguicidas: Tendencias mundiales de la Legislación y nuevos ingredientes activos'.



■ Aportación de Saliplant, comentada por su gerente, Domingo López. /J. A. G.



■ Horizonte 2020, compromiso de Syngenta explicado por Luis Martín. /J. A. G.

'JORNADAS PROFESIONALES SOBRE RESIDUO CERO. ESTRATEGIAS DE CULTIVO Y ALTERNATIVAS'

En su intervención, la entidad Koppert, de la mano de Antonio Giménez Marzo, ingeniero técnico agrícola y director técnico de Koppert España, puso sobre la mesa el tema 'Control biológico: el catalizador básico del residuo cero'.

El turno de invitados lo cerró el representante de la empresa Cosmolcel de Monterrey, México, Eugenio Ruiz Morante, ingeniero técnico agrícola y delegado comercial para Andalucía Oriental (Almería, Granada y Málaga), que desarrolló el tema 'La Nutrición como herramienta de protección'.

Los ponentes analizaron la importancia del residuo cero desde diferentes puntos de vista. En un extremo, el consumidor, y, en otro, el productor. Análisis a toda la cadena de producción con indicación de incidencias en los procesos y cómo afecta al planeta y al futuro de la agricultura todas las actuaciones realizadas por el hombre, tanto a favor como en contra de la presencia de residuos en el medio natural.



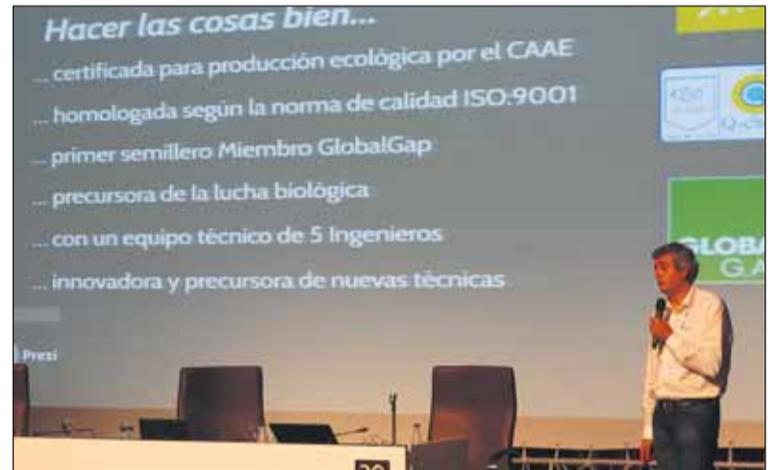
El representante de Koppert habló del control biológico, el catalizador básico del residuo cero. /J. A. G.



Arantxa Benito Navarro, directora de AGQ Laboratorio, fue otra de las ponentes en la jornada. /J. A. G.



Fernando Alfaya abordó el potencial comercial del residuo cero. /J. A. G.



Domingo López fue también el encargado de cerrar la jornada /J. A. G.



Una empresa actual, ágil e innovadora.

+de **120** millones de plántulas al año distribuidas a nivel nacional e internacional

+de **150** empleados dedicados a la obtención de la mejor plántula hortícola

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

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

www.saliplant.com

Saliplant
semilleros

MÁXIMA CALIDAD

Med Hermes cosecha un gran éxito con sus sandías Gaia F1 y Selene F1 y su pimiento Urano F1

El esfuerzo inversor en I+D+i de la casa de semillas italiana se demuestra con variedades como éstas que satisfacen a todas las partes de la cadena

■ Fhalmería

Med Hermes Vegetable Seeds ha cosechado gran éxito en esta campaña con la promoción de sus sandías Gaia F1 y Selene F1. Ambas variedades pertenecen a la tipología de sandía blanca sin semillas. Tanto Gaia F1 como Selene F1 presentan una planta saludable de vigor medio, muy productiva y adaptada tanto a plantaciones de invernadero como de campo libre. Los frutos son muy uniformes, con gran contenido en azúcar, pulpa firme y crujiente, de color rojo intenso y con buen comportamiento frente al ahuecado.

En cuanto al calibre de fruto, Gaia F1 presenta frutos redondeados de aproximadamente 6-7 kg, y Selene F1 tiene frutos ligeramente ovalados de aproximadamente 8 kg.

Las fechas recomendadas para el trasplante de ambas variedades sería: enero-marzo, para cultivo en invernadero, y mayo-junio, para cultivo al aire libre.

La investigación de Med Hermes en sandía se ha desarrollado mucho en las últimas campañas, contando a día de hoy con un equipo de genetistas dedicado al desarrollo y la mejora de esta especie, lo que permite a Med Hermes Vegetable Seeds poder ofertar en su catálogo diversas variedades de sandía competitivas tanto para el mercado español como para el resto de mercados.

Junto al éxito que han cosechado esta campaña sus variedades de sandía, Med Hermes también ha tenido un gran éxito con su variedad de pimiento Urano F1.

Urano F1 es una variedad de pimiento cuerno rojo de tipo dulce italiano. El fruto tiene un aspecto muy regular, elegante y con un característico peciolo largo; mide aproximadamente unos 22-23 centímetros de largo y 5,5 centímetros de ancho.



■ La variedad de pimiento cuerno rojo de tipo dulce italiano Urano F1, de Med Hermes Vegetable Seeds.

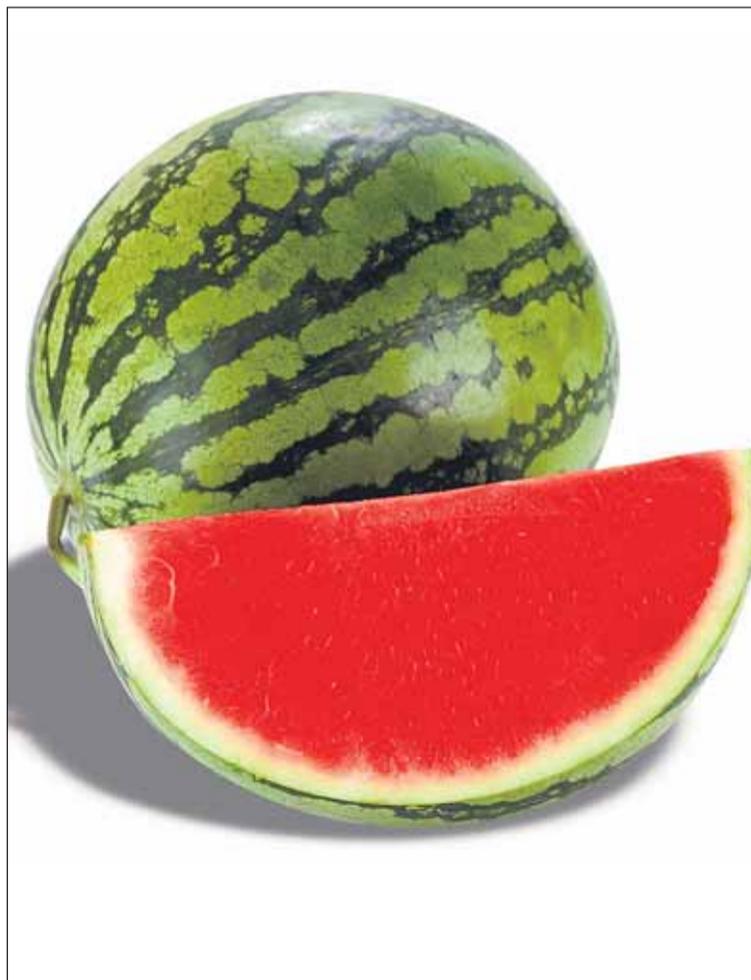
Una de las características principales de Urano F1 es su elevada conservación tras la recogida, presentando una superficie de color rojo brillante y una pulpa de sabor muy intenso.

Por su parte, la planta de Urano F1, es muy rústica, de vigor intermedio y de entrenudos cortos.

Es una variedad altamente productiva, con bajo porcentaje de frutos torcidos, que se adapta muy bien al cultivo en campo libre, malla o invernadero. Destaca por su buen comportamiento en condiciones de humedad alta, presentando una buena tolerancia a Botrytis.

En cuanto a la fecha de trasplante, hay que comentar que Urano F1 se adapta muy bien a ciclo largo, con trasplantes de final de julio-agosto. También tiene buen comportamiento en ciclo de primavera, con trasplantes de febrero-marzo, en invernadero y trasplantes de abril-mayo en ma-

lla o campo libre. El fuerte trabajo de investigación en pimiento que Med Hermes ha venido desarrollando desde hace ya algunas campañas, le permitirá presentar en breve diversas novedades en las diferentes tipologías de pimiento, California, lamuyo e italiano.



■ La variedad de sandía blanca Gaia F1 de Med Hermes.



■ Otra gran variedad de sandía blanca de Med Hermes, Selene F1.

SERVICIO INTEGRAL AL AGRICULTOR

Grupo Cristalplant, a la vanguardia en equipos de germinación de cada cultivo

Recientemente, el semillero ha realizado una optimización de todas las cámaras de sus delegaciones para seguir a la vanguardia

■ Elena Sánchez

Con el fin de ofrecer una planta de calidad y un servicio integral a sus clientes, Grupo Cristalplant ha realizado, recientemente, una optimización de todas las cámaras de sus delegaciones instalando equipos que se ajustan a las temperaturas óptimas de germinación de cada cultivo, además de que también se han sectorizado las cámaras de cara a adaptarse lo máximo posible a las condiciones óptimas de producción en cada momento. Gracias a estas actuaciones, Grupo Cristalplant se mantiene a la vanguardia en equipos de germinación.



■ Injerto elaborado por Cristalplant. /FHALMERÍA

NUEVA DELEGACIÓN

Otra de las últimas novedades dadas a conocer por la empresa y en aras de seguir creciendo, Cristalplant ha incorporado, en Pulpí, seis hectáreas más a las 32 con las que ya contaba anteriormente. Y es que, contar con presencia en esta zona del Levante almeriense tiene dos objetivos. El primero de ellos, según explican desde la empresa, es poder tener cobertura en toda la provincia dando, así, un ser-

vicio más completo a todos los clientes. Asimismo, en segundo lugar, el fin de 'aterrizar' en Pulpí es por la diversificación de productos gracias a un cultivo extensivo que poco tiene que ver con los cultivos tradicionales. Y es que, para Grupo Cristalplant, el enclave es privilegiado, puesto que tienen la posibilidad de dar cobertura a la zona con injertos de sandía, así como también tienen la facilidad de estar más cerca de clientes estratégicos espe-

cializados en el cultivo de productos de IV gama e, incluso, les facilita la posibilidad de actuación en la Región de Murcia. Desde Grupo Cristalplant han informado de que esta nueva delegación, que está en trámites de ser certificada, también, como GlobalGap, viene a completar el plan estratégico de la empresa siguiendo el esquema y modelo de negocio que se desarrolló con la adquisición que se hizo, en su día, en Sevilla.

SEGÚN ANOVE

El tiempo medio para conseguir una variedad nueva es de 10 a 12 años



■ Interior de un semillero de hortalizas. /FHALMERÍA

■ E. S. G.

Cuando las casas de semillas presentan una nueva variedad hortícola tanto a agricultores como a técnicos y otros miembros del sector, el trabajo que se ha realizado desde el departamento de I+D no ha sido, precisamente, corto. Y es que, el tiempo medio que se tarda en conseguir que una variedad se presente al sector y comience a comercializarse es de entre 10 y 12 años, según los últimos datos obtenidos de la Asociación Nacional de Obtentores Vegetales (ANOVE). Y es que, como muchas casas de semillas han explicado en más de una oca-

sión, dar con la variedad correcta requiere de numerosos ensayos, pruebas y comprobaciones tanto en laboratorio como en campo, con el fin de que dicho material sea apto, en el caso de la provincia de Almería, tanto para su cultivo al aire libre como en invernadero.

Sin embargo, el tiempo que se tarda en lograr una variedad vegetal no es el único factor a tener en cuenta en este proceso, ya que el gasto económico también es bastante elevado, a la par que importante. De hecho, según ANOVE, el coste medio para poner una nueva variedad vegetal en el mercado es de 1 a 1,5 millones de euros.

Grupo
CRISTALPLANT

cristalplant.es
950 565 032

**Experiencia,
calidad,
éxito.**

Somos tu primer gran paso.

San Agustín / Cartabona / Campohermoso / Las Norias / Aldeillaplant / Los Palacios / EL Viso / Lebrija / Motril

JORNADA DE CAMPO

Intersemillas presenta su nueva gama de sandías de excelente sabor, altos grados brix y elevada productividad

La empresa organizó una jornada de puertas abiertas con el fin de dar a conocer al sector almeriense las variedades que más se adaptan a la zona

■ Elena Sánchez

Intersemillas es una empresa joven y dinámica, pero con tradición en el mundo agrícola, que está orientada a un único fin, hacer más eficaz y productiva la labor de sus clientes ofreciéndoles semillas altamente resistentes a enfermedades y plagas, asesorándoles con un amplio equipo de técnicos y especialistas.

En esta ocasión, Intersemillas no ha querido dejar pasar la oportunidad de realizar una jornada de campo, en el núcleo ejidense de San Agustín, en la que ha mostrado sus últimas novedades en cuanto a sandía se refiere. María Escudero, delegada técnico comercial de Intersemillas para Almería, Granada y Málaga, fue la encargada de atender a los agricultores, técnicos y comerciales que visitaron la finca, explicando las características principales de cada variedad. En este sentido, Escudero comenzó destacando la sandía Mini Micro, variedad precoz, de calibre pequeño, alta productividad, alto contenido

en grados brix y excelente sabor. Pero para María Escudero, lo más destacado de esta sandía es que se adapta “muy bien al cultivo ecológico, de hecho, esta campaña ya la hemos comercializado en la provincia para este tipo de cultivo”.

A continuación, se destacó otra variedad de micro semillas, la 10527 F1, una sandía “de gran calidad interna, color rojo intenso y, externamente, es una variedad más clara que la variedad testigo, facilitando su recolección en campo”, aseguró Escudero.

Dentro de la línea de sandía blanca sin semillas, Zebra es muy recomendable para Almería, ya que comercialmente es perfecta. Destaca por su color rojo intenso y semilla pequeña, casi transparente, además de que goza de un excelente sabor y alto contenido en grados brix.

Por otro lado, dentro del segmento de sandía negra, la variedad Reina Negra también está recomendada para el campo almeriense, sobre todo, para trasplantes tempranos. Destaca por su brillo y color negro azabache, es muy buena de comer y tiene un elevado número de grados brix. Junto a Reina Negra, la variedad 10516 es una sandía de excelente manejo, siendo una muy buena opción tanto para invernadero como al aire libre.



■ El equipo de Intersemillas junto a varios trabajadores de Vicasol que asistieron a las jornadas. /ELENA SÁNCHEZ



■ Paco González y María Escudero, de la empresa, posando con algunas variedades de sandía de Intersemillas. /ELENA SÁNCHEZ



■ Fueron muchos los miembros del sector que visitaron la finca. /E. S. G.

ASPECTOS POSITIVOS

La mejora de variedades contribuye a crear alimentos de mayor calidad

■ Fhalmería

A lo largo de los años, la obtención vegetal ha supuesto mejoras para el sector, entre ellas, se encuentra la mejora de la seguridad alimentaria. De hecho, según la Asociación Nacional de Obtentores Vegetales (ANOVE), la mejora de las variedades contribuye a crear alimentos de mayor calidad, más

duraderos y seguros. Pero, además, la obtención vegetal también ha supuesto mejorar las propiedades industriales de los cultivos. Por ejemplo, se facilita el manejo al agricultor, directo o mediante maquinarias, se dota al producto de mejores cualidades comerciales, se obtienen productos que contribuyen a la mejora de la salud, mediante la expresión de determinadas ca-

racterísticas nutricionales. Sin duda, aspectos más que positivos que invitan a que las casas de semillas, principalmente, sigan apostando por la investigación y la innovación dentro de este sector, con el fin de seguir ofreciendo tanto a agricultores como a consumidores un producto final que se adapte, perfectamente, a las demandas de cada uno de ellos.



■ Sin duda, la obtención vegetal ha supuesto mejoras para el sector. /FHALMERÍA

MÁS DE 30 AÑOS CAMINANDO JUNTO AL SECTOR

Confimaplant, experiencia, profesionalidad e innovación, a disposición del agricultor

■ Elena Sánchez

El semillero Confimaplant es una de las referencias más significativas del campo almeriense, ya que son más de 30 años los que la empresa está caminando junto al sector realizando plantas de cualquier tipo y especie. De hecho, uno de los aspectos que más caracterizan a Confimaplant es “nuestra dilatada experiencia en este sector, lo que nos ha permitido, aunque también obligado, a ir asumiendo todas las innovaciones técnicas que la agricultura requiere que, aportadas a nuestra empresa, nos permiten realizar de forma adecuada el trabajo que, día a día, nos demanda el agricultor”, comenta Francisco García, gerente de Confimaplant.

Y es que, aunque la experiencia siempre es un grado, estar a la vanguardia del sector es un valor añadido, por ello, “aportamos a nuestras instalaciones todos aquellos avances e innovaciones que van surgiendo, con aras, siempre, de seguir mejorando el servicio a nuestro cliente. Estamos a disposición para realizar plantas de diferentes formatos, sustratos con o sin lucha integrada, en definitiva, podemos ofrecer a nuestro cliente la planta que, en cada momento, precise”.

Dentro de esa apuesta por seguir de cerca el futuro de la agricultura, Confimaplant está “totalmente comprometida” con la agricultura ecológica. De hecho, Francisco García asegura que “son numerosos los agricultores que optan por esta forma de cultivo, para ello tenemos, en nuestra delegación de Níjar, las instalaciones necesarias con certificación para la realización de planta ecológica”.

CAMPAÑA

En este momento, Confimaplant está inmerso en la campaña de verano, en la que el pimiento “es un cultivo muy importante para nosotros”, confirma García. Además, los



■ Francisco García, gerente de Confimaplant. / ELENA SÁNCHEZ



■ Interior de las instalaciones del semillero Confimaplant repleto de plantones. / FHALMERÍA

plantones más tempranos “ya han comenzado su trasplante, aunque aún se están realizando importantes siembras de pimiento en semillero, que se trasplantarán en julio y agosto. De momento, estamos muy contentos con la gran aceptación que Confimaplant tiene de cara a este producto”.

INJERTOS

Cuando se habla de Confimaplant, mención especial merecen los injertos, un delicado proceso manual e individualizado, brote a brote, que consigue mediante la combinación de diferentes especies, plantas únicas, fuertes, sanas y resistentes a diversos patógenos. En este semillero están especializados en el injerto de cuña, sin duda, sinónimo de garantía en cuanto a injertado y que impide el molesto rebrote del patrón.

Según explica el gerente de Confimaplant, “para esta campaña de verano vamos a trabajar con injerto de tomate, berenjena, pimiento y pepino. Sin duda, nuestra experiencia, nuestras instalaciones y nuestro equipo humano, altamente cualificado, nos permiten afrontar la campaña de injertos con un alto grado de optimismo”. Además, continúa diciendo que, año tras año, “podemos apreciar cómo se incrementa el volumen de planta injertada, incluso en cultivos en los que anteriormente no se realizaba. Y es que, actualmente, la planta injertada supone, tanto por su volumen como por su mayor valor añadido, el producto más importante del semillero”.

Semilleros Confimaplant
Garantía de vida

“Cultivamos las raíces de nuestra agricultura”

Confimaplant

Ctra. Almerimar s/n, 04700 - El Ejido. Tel: 950 48 96 48 info@confimaplant.com

CON CLARO EFECTO FUNGICIDA

Bayer lanza Velum® Prime, un revolucionario nematocida que respeta los insectos auxiliares

Jordi Fullana, Crop Manager de cultivos hortícolas de Bayer, lo tiene claro: “Velum® Prime va a ser el referente nematocida del mercado”

■ Rafa Villegas

Bayer ha vuelto a demostrar su compromiso con el agricultor logrando un nuevo producto que, según ha explicado Jordi Fullana, Crop Manager de cultivos hortícolas de Bayer, “va a ser el referente nematocida del mercado”. Se trata de Velum® Prime, una solución innovadora contra los nematodos que respeta, al no tener efecto insecticida alguno, la fauna auxiliar y los insectos polinizadores. A todo ello hay que sumar su efecto fúngico y que se requiere mucho menos producto para que sea efectivo.

El Paraninfo de la Universidad de Almería fue el lugar elegido por Bayer para llevar a cabo el lanzamiento de su nuevo nematocida. Con una muy buena acogida, más de 300 agricultores y técnicos, el evento contó con una ponencia del prestigioso profesor de Protección Vegetal de la Universidad Politécnica de Cataluña Xavier Sorribas. El coro infantil Pedro Mena de Adra fue el encargado de hacer aún más amena la jornada y de preceder a la presentación en sí del producto, que corrió a cargo de Fullana y de Josep Izquierdo, éste último jefe de Desarrollo de Insecticidas en Bayer.

El profesor Sorribas dio una lección magistral acerca de los nematodos, “el grupo animal más diverso, tras los insectos, con más de 30.000 especies”, como explicó. Sorribas profundizó sobre la forma que tienen los nematodos, sus movimientos o los síntomas que dejan en la planta, dando a conocer diferentes estudios al respecto por cultivos. Por ejemplo, recordó que “el tomate es una planta muy susceptible a los nematodos, también lo es el pepino, no siendo tan buenos huéspedes para los nematodos el calabacín, el tomate con resistencias o la sandía”.



■ Unos 300 agricultores y técnicos se dieron cita en la presentación. /RAFA VILLEGAS



■ El evento tuvo una muy buena acogida. /R. V. A.

Sorribas explicó que “por debajo de 10 grados centígrados, la actividad de los nematodos es nula, entre 28 y 30 grados es óptima y con más de 35 entran en proceso de degeneración”. Además, aseguró que hay estudios que revelan que mantener durante 13 horas a 42 grados centígrados el suelo “mata todos los huevos de nematodos”.

Bayer ha trabajado durante 12 años para lograr esta solución ne-

matocida que actúa sobre el sistema respiratorio de los nematodos nocivos para los cultivos hortícolas. Cabe recordar que los que más daños provocan en los invernaderos almerienses son *Meloidogyne arenaria*, *Meloidogyne incognita* y *Meloidogyne javanica*.

Jordi Fullana explicó cómo se aplica Velum® Prime. La mejor opción en invernadero es, sin duda, mediante riego por goteo.

Según los estudios realizados



■ El profesor de la Universidad Politécnica de Cataluña, Xavier Sorribas. /R. V. A.



■ Jordi Fullana, Crop Manager de cultivos hortícolas de Bayer. /R. V. A.

en campo, Josep Izquierdo ha asegurado que “Velum® Prime está en un nivel superior de eficacia” con respecto a los productos nematocidas de la competencia existentes en el mercado.

Izquierdo animó a los agricultores y técnicos presentes en el evento de presentación de Velum® Prime a “unirse a la revolución nematocida”. Además, informó de la importancia de complementar la aplicación de este pro-

ducto, durante la fase del cultivo, con una solarización estival previa, lo que, según explicó, “nos lleva a lograr unos resultados excelentes en el control de nematodos”.

Con esta solución, además, como añadió Fullana, “se consiguen unos LMRs muy por debajo de los autorizados, lo que acredita más seguridad para los consumidores y mejora también su exportabilidad”.

A PLENO RENDIMIENTO

Semillero Campoejido garantiza cada campaña plántulas de calidad y a tiempo

Produce anualmente en torno a 30 millones de plántulas, el 90% de pimiento, que se distribuyen en, prácticamente, toda la comarca del Poniente

■ Isabel Fernández

En Semillero Campoejido trabajan estos días a pleno rendimiento para cumplir con los plazos de entrega de plántulas a sus agricultores. Según afirma el gerente del semillero, José Manuel Rodríguez, cumplir con esos plazos de entrega es “fundamental”, pero no sólo eso. También hay que garantizar la calidad de las plántulas y, con ella, “que el porcentaje de pérdidas sea el mínimo”. Para cumplir con todas estas máximas, actualmente son unos 25 los trabajadores empleados en el semillero.



■ Semillero Campoejido cuenta con unas modernas instalaciones con espacio, incluso, para la producción ecológica. /I. F. G.

Según explicó Rodríguez, en Semillero Campoejido producen anualmente unos 30 millones de plántulas, el 90% de ellas de pimiento, aunque “también trabajamos con otros cultivos como pe-

pino, berenjena y, en menor medida tomate”. En este sentido, avanzó que, a estas alturas de la campaña, todo apunta a que, en el próximo ejercicio, “habrá más pimiento, tanto temprano como tardío”, en

detrimiento de cultivos como el pepino o la berenjena. Entre las causas de este posible aumento de la superficie de pimiento, Rodríguez se refirió a que “es un cultivo más llevadero”, además de a que “el

pepino lleva dos años con muy malos resultados”.

MEJORAS

Actualmente, el semillero cuenta con 36.000 metros cuadrados dotados de la última tecnología en los que Campoejido ha invertido, en apenas tres años, en torno a un millón de euros. Dentro de este espacio, y tal y como apuntó Rodríguez, “hemos habilitados unos 2.000 metros cuadrados para la producción de cultivos en ecológico”, dado el auge en la demanda de este tipo de producciones. En cualquier caso, y pese a lo reciente de estas instalaciones, lo cierto es que “ya el año pasado nos quedamos justos de espacio”, por lo que en Campoejido ya buscan nuevos terrenos en los que abrir unas nuevas instalaciones.

De momento, y mientras llega la hora de la ampliación o no, en Semillero Campoejido trabajan a destajo para que sus agricultores puedan contar con sus plántulas a tiempo. Para ello, además, les piden su colaboración, haciendo los pedidos con el tiempo de antelación suficiente.


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

EN CALABACÍN

Buscan nuevas fuentes de variación genética para mejorar la calidad nutritiva

IFAPA La Mojonera ha presentado un proyecto con el que se pretende obtener materiales con un mayor contenido en carotenos

■ Elena Sánchez

El centro IFAPA de La Mojonera, dentro de un nuevo formato de transferencia en el que en tan solo media hora de duración da a conocer a técnicos, asesores y empresarios algunos de los proyectos más importantes, ha presentado el estudio 'Mejora de la calidad y resistencia en calabacín: Aproximación genómica'. Este proyecto, mostrado el pasado 13 de junio dentro de la micro jornada 'Proyectos IFAPA...participas??', tiene como objetivo principal buscar nuevas fuentes de variación genética para la mejora de la calidad nutritiva de las variedades de calabacín, en concreto, para la obtención de materiales con mayor contenido en carotenos.

Según dieron a conocer los investigadores de dicho estudio, de esta forma, y con varias estrategias paralelas, se ha avanzado en el programa de mejora por selección recurrente en el que se han obtenido materiales con un alto contenido en estos compuestos antioxidantes, lo que le confiere mayor atractivo visual y propiedades más saludables, todo ello contribuyendo a incrementar su valor añadido.

CALABAZA

Sin embargo, éste no fue el único proyecto que se dio a conocer durante esta micro jornada en el centro de La Mojonera, ya que dentro de la iniciativa de transferencia y formación 'Transforma' del IFAPA y en su proyecto sobre diversificación de cultivos hortícolas, se incluyen las calabazas de pequeño calibre tipo cacahuete como una interesante alternativa que puede cubrir huecos de mercado en cuanto a precocidad. Asimismo, se pudieron observar en los invernaderos experimentales del IFAPA diferentes cultivares de calabazas comerciales de varias



■ Los participantes en esta micro jornada conocieron, in situ, el proyecto que IFAPA La Mojonera está llevando a cabo sobre el calabacín.

casas de semillas. Según indican los expertos, se trata de un cultivo entutorado en red y en momento máximo de cuajado en fase de maduración. Y es que, la calabaza, en la actualidad, está ocupando un sector de mercado en el cual los consumidores aprecian su bajo aporte calórico y su alto contenido en fibra y vitaminas A y C.

ENFOQUE PARTICIPATIVO

El centro IFAPA de La Mojonera, en Almería, ha puesto en marcha este nuevo enfoque participativo con el fin de realizar una actividad de transferencia en tiempo real de los conocimientos que se van generando en el centro.

De hecho, este nuevo modelo, del que se quiere dotar a todos sus proyectos y del que se tiene previsto celebrar más, es una forma de concebir y abordar los mismos contando con los diferentes actores del sistema agrario que, en este caso, es el sistema hortícola de la provincia de Almería.



■ Cultivos de diferentes variedades de calabaza, un producto que tiene un alto contenido en vitaminas A y C.

EXPERIENCIA Y CALIDAD

Semilleros Loteplant, más de 20 años ofreciendo al agricultor una planta de máxima garantía

■ Elena Sánchez

Semilleros Loteplant lleva más de 20 años al servicio del agricultor en un sector como es el hortofrutícola, en el que la experiencia siempre es un grado y un valor añadido que permite a la empresa ofrecer un producto de máxima garantía y calidad. Aunque Semilleros Loteplant está especializado en pepino, así como en injerto de berenjena, una de las ventajas de esta empresa es que tiene capacidad para adaptarse a cualquier tipo de demanda por parte del productor gracias a sus modernas instalaciones, claves para la crianza, así como a su experimentado equipo técnico, por lo que el resultado final es una planta que ofrece las máximas garantías al agricultor.

ECOLÓGICO

De hecho, este compromiso con el sector no solamente se manifiesta con un producto de calidad, sino que también, y con el fin de seguir estando a la vanguardia de la agricultura, Semilleros Loteplant está apostando fuerte por el cultivo ecológico, una técnica de producción cada vez más demandada por los productores y que está cogiendo fuerza en los últimos años en la provincia almeriense. Tal es así que la empresa, ubicada en el término municipal de El Ejido, adaptó,



■ Instalaciones de Semilleros Loteplant de cultivo ecológico. / LOTEPLANT



■ Plántulas en el interior de las instalaciones de Semilleros Loteplant. / LOTEPLANT

hace dos años, sus instalaciones a la cría de planta ecológica, obteniendo la certificación CAAE 2092/91. Y es que, como comentan desde el semillero, la crianza de las plantas en ecológico consiste en obtener la misma calidad que en la planta convencional, pero utilizando para ello todos los productos ecológicos que hay adecuados para esta tarea.

SIETE HECTÁREAS

En la actualidad, Semilleros Loteplant cuenta con un total de siete hectáreas de tierra repartidas en tres sucursales. De hecho, una de ellas fue inaugurada hace apenas seis meses en el propio municipio de El Ejido, un acto al que asistieron numerosos miembros relacionados con el sector hortofrutícola de la provincia, entre otros.



LOTEPLANT



Semilleros Loteplant




PRODUCCIÓN ECOLÓGICA



Plantas injertadas



Cultivos hortícolas

Calidad de servicio

Visite nuestras instalaciones



<p>LOTEPLANT I Paraje el lote, s/n 04712 Balerna Almería Tel: 950 52 21 30</p>	<p>LOTEPLANT II Carretera Balerna - Tarambana, s/n El Ejido, Almería Tel: 950 06 03 64</p>	<p>LOTEPLANT III Ronda del Oeste, s/n 04700 - El Ejido, Almería Tel: 950 58 70 20</p>
---	---	--

Semilleros Hermanos Barrera apuesta por el injerto de pepino en macetas individualizadas

Tras el éxito en melón, han querido trasladar al pepino este método de injerto que garantiza una planta más uniforme y de calidad

■ Isabel Fernández

Semilleros Hermanos Barrera fue pionero hace más de una década en el injerto de melón, una técnica que, poco a poco, se ha ido popularizando gracias a las ventajas que aporta al cultivo. En su caso, además, no sólo fueron los primeros en la provincia en realizar este tipo de injertos, sino que, además, su continuo interés por perfeccionar esta técnica les llevó a poner en marcha un método de injerto basado en el cultivo de cada injerto en una maceta de forma individualizada. Hoy por hoy, y vistos los buenos resultados obtenidos con el melón, en Semillero Hermanos Barrera han trasladado esta técnica de producción del injerto de forma individual también al pepino.

En este sentido, Antonio Barrera, gerente de Semilleros Hermanos Barrera, afirmó que, al igual que ocurriera con el cultivo de melón, esta forma de trabajar el injerto les permite “garantizar al agricultor una planta más uniforme y de mejor calidad”. De este modo, el injerto “se cría mejor” y, además, el agricultor termina llevándose a su invernadero “una



■ El injerto en macetas individuales otorga una mayor calidad a la planta. /FHALMERÍA

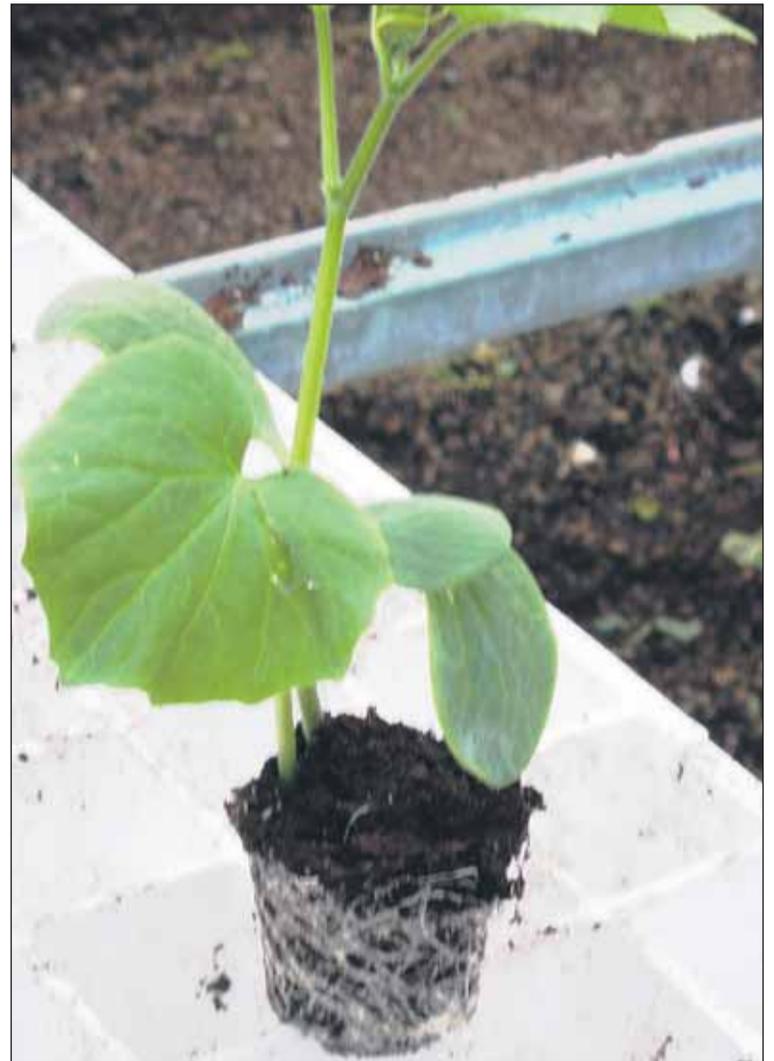
planta de mayor calidad”. El injerto de pepino en macetas individuales es, sin duda, la gran novedad de Semilleros Hermanos Barrera de cara a la próxima campaña. Un ejercicio en el que, cómo no, seguirán apostando por el injerto de melón en todos sus tipos, así como el de otros cultivos como la sandía.

Y es que no se pueden pasar por alto los grandes beneficios que aporta el injerto a cualquier cultivo. “El injerto garantiza una mayor resistencia, seguridad y más producción”, recordó el gerente de Semilleros Hermanos Barrera, quien añadió que, además, “otorga a la planta una tolerancia bastante alta tanto a nematodos como a enfermedades de suelo, de modo que el agricultor puede desarrollar el

cultivo hasta el final de su ciclo sin que el fruto se vea afectado”.

REFERENTES

El hecho de que fuesen pioneros en la técnica del injerto en melón y con tan buenos resultados ha convertido a Semilleros Hermanos Barrera en un referente ya no sólo en la provincia de Almería, sino también en otras zonas productoras, que no dudan en encargar sus injertos en este semillero abderitano. “Fuimos quienes dimos el paso y comenzamos a investigar la posibilidad de injertar el melón”, recuerda Antonio Barrera, quien añade que, precisamente gracias a ese afán de innovar, “para la próxima campaña vamos a introducir el injerto de pepino en macetas individualiza-



■ Esta forma de trabajar el injerto permite que la planta se desarrolle mejor. /FHALMERÍA

das”. La fórmula es la misma que en melón y, de momento, los resultados obtenidos están siendo igualmente positivos. El objetivo, en esta ocasión, sigue siendo ofrecer a los agricultores de la provincia una planta de calidad que les

garantice un buen ciclo de cultivo.

Un año más, desde Semilleros Hermanos Barrera recomiendan a los agricultores que, en el caso de variedades muy específicas, hagan una planificación de sus siembras.

ABREN LA PUERTA A OTRAS INSTITUCIONES

Agricultura y Cajamar sellan cuatro años más de colaboración en investigación

■ I. F. G.

La Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, a través del Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera (IFAPA), y la Fundación Cajamar firmaron a principios del mes de junio un nuevo convenio marco de colaboración que viene a dar continuidad a los anteriores y que, según apuntaron desde la Adminis-

tración andaluza, tendrá una vigencia de cuatro años para trabajar conjuntamente en proyectos y actividades de investigación, formación, desarrollo tecnológico e innovación en materia de horticultura intensiva.

Durante la rúbrica del nuevo convenio, la consejera andaluza del ramo, la almeriense Carmen Ortiz, afirmó que “la aspiración es que se puedan incorporar otras instituciones como la Universidad o el Con-

sejo Superior de Investigaciones Científicas para que puedan exponer sus aportaciones sobre el futuro del sector hortofrutícola”.

Tras 30 años de colaboración, la Junta y la Fundación Cajamar han trabajado en proyectos como, por ejemplo, la eficiencia de la producción en el clima semiárido almeriense, el diseño de invernaderos avanzados o la eficiencia en el uso de los medios de producción.



■ En el centro, la consejera andaluza de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural. /FHALMERÍA

NOVEDAD

Criado y López propone el uso de un plástico micro-esfera de vidrio, una apuesta segura de calidad para su uso en próximas campañas

Se trata de Solex®, un plástico de fabricación italiana que destaca por ser un film térmico a la luz refractada de nueva concepción

Fhalmería

El análisis de producto y la experiencia de campo a lo largo de muchos años en el sector geotextil y plástico para la agricultura han permitido conocimientos a Criado y López para seleccionar los productos que mejor se corresponden con el tipo de cultivo y características.

Así, Criado y López S.L., especialista con más 25 años en el sector, propone a los agricultores el uso de un plástico micro-esfera de vidrio, un producto realmente revolucionario e innovador, con unos resultados excepcionales, lo que supone una propuesta segura de calidad para su uso en las próximas campañas.

Se trata de un plástico de fabricación italiana de la marca Agriplast y denominado So-



Los film de la gama SOLEX aseguran un buen control a la penetración de polvo.

lex® (Film Claro Térmico) y cuyas características principales se muestran con detalle.

-Solex® es un film térmico a luz refractada de nueva concepción. Producido con patente Agriplastat, Solex® es fruto de la investigación esmerada sobre particulares Micro – esferas de vidrio, que permiten que dicho film supere los resultados hasta ahora obtenidos con los film térmicos con base EVA y/o con cargas minerales.

Gracias a la co-extursión, los film de la gama SOLEX asegu-

ran un buen control a la penetración de polvo. Solex® representa óptimamente la síntesis de las mejores pruebas de los film de alto tenor en EVA, asociadas con las de los film (coextrusos) a luz difusa con cargas minerales.

-Efecto térmico: Ampliamente superior al efecto de los film, ya sea en EVA o con cargas minerales.

-Transmisión total: Muy cercana a las de los film térmicos a luz directa (EVA) y, al mismo tiempo, efecto difusivo único en su género (efecto refracción).

-Características mecánicas: Excepcionales, asociadas a una muy buena plasticidad. Las características generales son similares a las de un film en EVA pero sin los efectos no deseados, como, por ejemplo, el excesivo relajamiento y consiguiente formación de ‘bolsas’.

Solex® es un film innovador y versátil apto para cualquier tipo de cultivo y área geográfica.

Solex® es producido en conformidad con las prescripciones de la norma europea EN13206 para los denominados film térmicos.

Por lo que se refiere a su duración según EN 13206, Solex® es producido en las siguientes versiones:

- Solex®: Clase B
- Solex® Longlife: Clase D
- Solex® Longlife Plus: Clase E.

PROPIEDADES	UNIDADES	VALOR	NORMA
Transmisión global de la luz visible	%	≥88	
División de luz	%	≤30	
Efecto térmico	%	≥88	
Tracción en el punto de rotura MD+TD	N/MM2	≥19	
Alargamiento en el punto de rotura MD+TD	%	≥560	
Laceración (Elmendorf)	N	≥18	
OPCIONES DISPONIBLES: TRATAMIENTO ANTIGOTEO – TRATAMIENTO ANTIPOLVO			



CRIADO & LOPEZ

PROTECCIÓN PARA SU CULTIVO

www.criadoylopez.com

Derramadero de Cortés, 13
 PJ Los Aljibillos
 04700 El Ejido (Almería) ESPAÑA
 Telf.:(+34)950487973
 Fax:(+34)950571292
 info@criadoylopez.com
 internacional@criadoylopez.com



especialistas
en geotextiles

25 AÑOS



FERAL Y SCRATS

Regantes de Almería, Murcia y Alicante exigen un precio único del agua de riego para todos

FERAL crece al sumar en su seno a la Plataforma de Aguas Privadas del Poniente, que cuenta con una cifra total de 4.500 comuneros

■ Rafa Villegas

Regantes de Almería, Murcia y Alicante le ponen deberes al partido o partidos que logren formar Gobierno tras las pasadas Elecciones Generales del 26 de junio. En primer lugar, los regantes del sureste español, representados a través de la Federación de Regantes de Almería (FERAL) y del Sindicato Central de Regantes del Acueducto Tajo-Segura (SCRATS), demandan un precio único del agua de riego en todo el país que garantice la igualdad de oportunidades en las distintas zonas de producción hortofrutícola del país.

Del mismo modo, los regantes exigen al futuro Gobierno de la Nación que impulse la ejecución de infraestructuras que permitan la conexión entre las distintas cuencas. No es de recibo que haya zonas con sobrante de agua y otras, por el contrario, en el que sea el déficit hídrico el que impe-

re. Los regantes han justificado su propuesta de precio único del agua mediante una comparación con el sistema eléctrico español. Así, el presidente de FERAL, José Antonio Fernández, ha explicado que “todos los españoles pagamos el mismo precio por el kilovatio/hora, sin tener en cuenta diferencias de tarifa en función de su procedencia, distancia recorrida, ni por el tipo de energía que lo ha creado”. Evidentemente, el establecimiento de un precio único para los regantes de toda España eliminaría todos los agravios comparativos entre productores de diferentes zonas del territorio nacional. Fernández lo tiene claro, “un precio único significaría tratar por primera vez el agua de riego como un bien público al que todos debemos tener acceso, velando así por los intereses económicos y sociales del sector agroalimentario que

genera decenas de miles de empleos en las tres provincias”.

INTERCONECTAR CUENCAS

En cuanto a la demanda de interconectar las diferentes cuencas, además de realizar una conexión interna dentro de cada cuenca, FERAL y SCRATS apelan a una ejecución urgente de proyectos que permitan disponer de agua allí donde se necesite, de modo que un embalse pueda ser receptor y cedente, en función de las necesidades de cada momento.

Tanto FERAL como SCRATS coinciden en la necesidad no solo de llevar a cabo trasvases, sino también que se contemplen, como complemento, todos los recursos posibles, como las aguas superficiales, las subterráneas, las regeneradas y, en último caso, debido a su elevado precio, la desalación.

En el caso de la provincia de Almería, FERAL reclama la denominada Autovía del Agua. Se trata de la petición de interconectar los embalses de Benínar y Almanzora, incluyendo indirectamente las aguas de los trasvases del Negratín y del Tajo-Segura, así como las de las desaladoras de Carbo-neras y Balerna. Según han explicado, este macroproyecto, iniciado en 2002 y actualmente paralizado, distribuiría agua de diversas procedencias entre el Poniente, Níjar y el Almanzora, en ambos sentidos y según las necesidades. Además, desde FERAL también optan por conectar la Autovía del Agua, a su vez, a la presa de Rules, lo que aportaría una seguridad mucho mayor al regadío, con agua de calidad y a un precio razonable.

Cabe recordar que, en plena campaña electoral, el parlamentario popular Rafael Hernando prometió que, en el caso de excedente de agua en la presa de Rules, “llegará a la comarca del Poniente”.

El documento suscrito por FERAL y SCRATS recoge también una serie de medidas para mejorar la gobernanza del agua, como la constitución de las Juntas Centrales de Usuarios que aún no se hayan puesto en marcha en el ámbito de los acuíferos declarados como



■ Representantes de regantes de Almería, Murcia y Alicante. /FHALMERÍA



■ Planta de reutilización de agua de FERAL en el término municipal de Níjar.

sobreexplotados y la autorización de las concesiones para riego que llevan pendientes desde hace años para las comunidades de regantes que las hayan solicitado.

FERAL CRECE

La Federación de Regantes de Almería (FERAL) crece con la incorporación, tras su aprobación por parte de la Junta Directiva, de un nuevo miembro. Se trata, con-

cretamente, de la Plataforma de Aguas Privadas del Poniente. Con este movimiento, FERAL se convierte en la organización mayoritaria del regadío almeriense al representar a más de 70.000 hectáreas y 30.000 agricultores. En concreto, la Plataforma de Aguas Privadas del Poniente abarca una superficie de riego que asciende a las 6.500 hectáreas y representa a 4.500 comuneros. El presidente de

FERAL se ha mostrado satisfecho por esta nueva incorporación y ha destacado que “la unión hace la fuerza y los regantes debemos actuar juntos y defender nuestros intereses con una sola voz, ya que los problemas son comunes”. El presidente de la Plataforma de Aguas Privadas del Poniente, Juan Rodríguez, ha reconocido el buen trabajo que ha realizado, hasta el momento, FERAL.

ESTÁN EN ADRA

Semilleros El Cauce ofrece el mejor servicio al agricultor en sus 26.000 metros cuadrados

El Cauce tiene 24 años de experiencia y es especialista en pimiento, en 2015 amplió su superficie para hacer frente a su creciente demanda

■ **Rafa Villegas**

La creciente demanda hizo que Semilleros El Cauce se viera obligada a ampliar sus instalaciones el pasado año. La empresa, con sede en el término municipal de Adra, ha cumplido 24 años al servicio del agricultor y cuenta ya con una superficie total de 26.000 metros cuadrados.

Uno de los dos responsables de Semilleros El Cauce, Rafael Funes, ha explicado que, como no podía ser de otra manera, "la ampliación de las instalaciones ha ayudado a seguir creciendo y nos

da la tranquilidad de no tener ningún problema de capacidad". El incremento de los pedidos de planta ecológica, que tiene que estar completamente separada de la convencional, fue, como ha asegurado Funes, uno de los motivos principales que llevó a la decisión de ampliar la superficie del semillero.

En Semilleros El Cauce son unos auténticos especialistas en pimiento. No es para menos, de cada diez plántulas que salen de sus instalaciones, nueve se corresponden con esta hortaliza, la más producida en toda la comarca del Poniente almeriense. El diez por ciento de la producción restante se completa con berenjena, calabacín o pepino.

Semilleros El Cauce da servicio a más de un millar de agricultores. La mayoría de sus clientes



■ De izquierda a derecha, Rafael Funes y Pepe Doñas, responsables de Semilleros El Cauce. /RAFA VILLEGAS

proceden de los términos municipales de Berja y, sobre todo, Adra. No obstante, Rafael Funes ha explicado que "también servimos planta a agricultores de Roquetas de Mar o El Ejido".

La diferencia climática entre, por ejemplo, Berja y Roquetas de Mar hace que Semilleros El Cauce reciba pedidos durante más tiempo, más temprano para Berja y más tardío para Roque-

tas. Para dar servicio a toda su clientela la empresa emplea a diez trabajadores durante todo el año, si bien esa cifra asciende hasta los 35 en los picos de mayor trabajo.

Los precios de las subastas en tu iphone o android totalmente gratuitos

Envía la palabra "CÓDIGO PH" a fhalmeria@fhalmeria.com o un WhatsApp al 679 464 490

y te devolvemos el mensaje con un código de activación de esta APP para que tengas los precios de las principales subastas GRATIS.



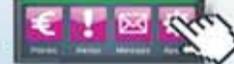
1 Te descargas la aplicación en App Store o en Google Play. La buscas poniendo su nombre "Precios Hortícolas".



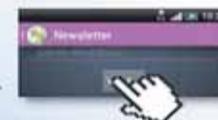
2 Aceptas las condiciones de uso de la aplicación.



3 Abres "Ajustes".



4 Dentro de "Ajustes" abres "Newsletter" y pones tu correo electrónico y el código que se te envió.



5 Rellena el formulario que aparece, es muy sencillo, apenas son tres preguntas.

Y ya tendrás GRATIS durante toda la campaña 2015-2016 con las principales subastas de Almería y algunas de Granada. Intentaremos que estén todas.



Envía un WhatsApp al 679 464 490 con la palabra "CÓDIGO PH"

Más info: publi@fhalmeria.com

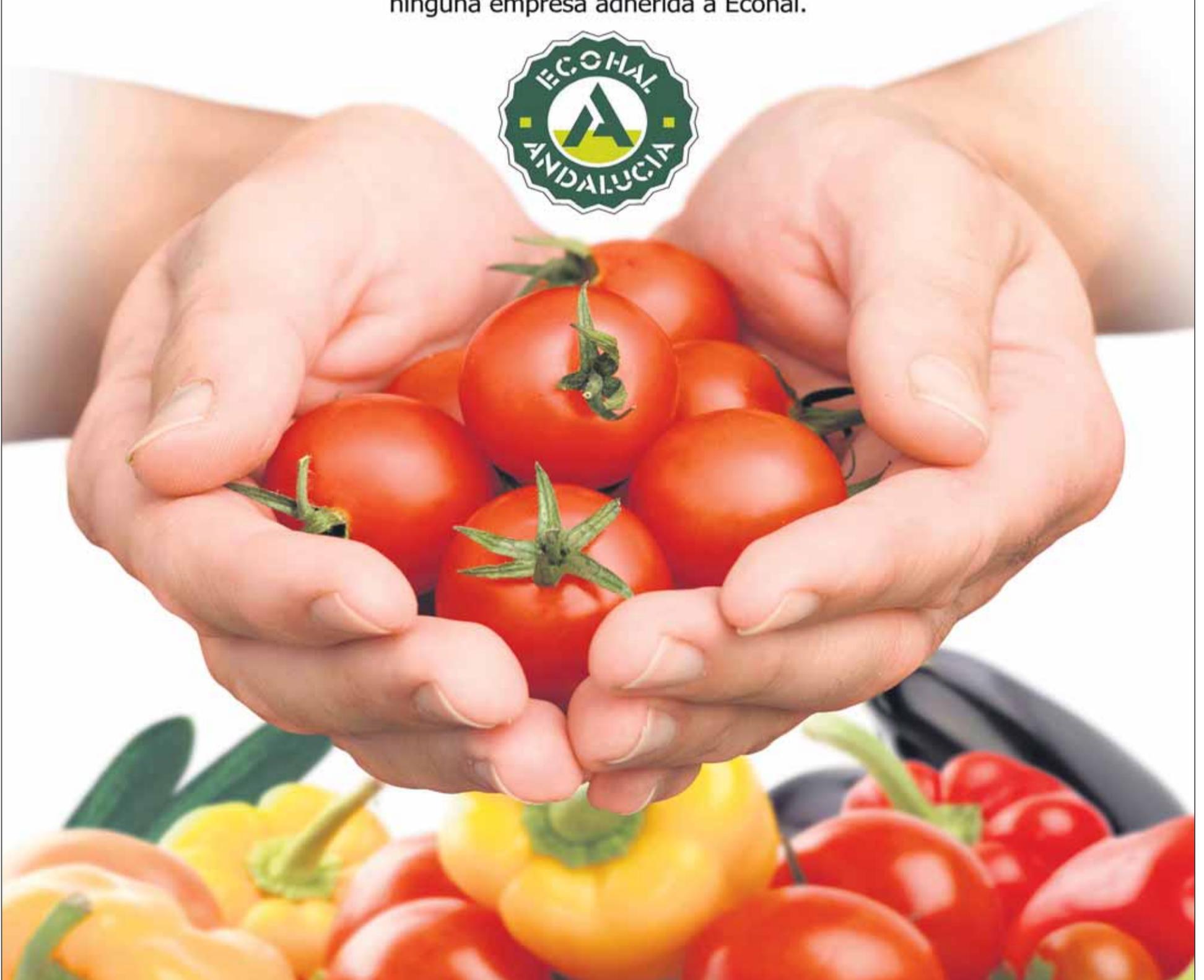
www.precioshorticolas.com

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.



PARA IMPULSAR EL MERCADO EUROPEO

Nunhems® apuesta por el sabor y por nuevos formatos en melón y sandía

■ Fhalmería

Vegetable Seeds, la unidad de negocio de Bayer que comercializa la marca de semillas hortícolas Nunhems®, ha hecho un llamamiento a todos los eslabones de la cadena alimentaria para desarrollar una estrategia conjunta con el objetivo de impulsar el mercado europeo de melón y sandía y poner en valor las propiedades nutricionales y saludables de estas frutas, que deben ser atractivas para todos los segmentos de consumo. La propuesta de colaboración se basa en un trabajo previo de identificación de las principales tendencias de consumo en el segmento de frutas y verduras y en un posterior análisis con la participación del sector para estudiar nuevas oportunidades de negocio adaptadas especialmente al melón y la sandía.

Durante la jornada celebrada el pasado día 29 en Cartagena, que contó con la intervención de expertos internacionales en marketing y comercialización, se ha destacado la importancia del sabor como argumento de venta, por encima incluso del precio, y del interés por una dieta saludable. Directivos de empresas como Ramafruit, Pozo Sur, Hessing y Zenalco (Grupo Auchan) coincidieron en reconocer que el sabor debe ser la prioridad en cualquier estrategia comercial para dinamizar el mercado de melón y sandía, ya que la plena satisfacción del cliente es la única vía para que repita su elección y se fidelice.

Vegetable Seeds, la unidad de negocio de Bayer, propone a la cadena alimentaria una estrategia conjunta para ofrecer una serie de nuevas soluciones adaptadas a un mercado muy fragmentado



■ En la jornada celebrada en la Región de Murcia. /FHALMERÍA

Además del sabor, los expertos participantes en la jornada señalaron la necesidad de promocionar, especialmente entre los niños, los valores saludables del melón y de la sandía y los beneficios que contiene la fruta. Como posible amenaza, se ha identificado el riesgo de que determinadas críticas al consumo excesivo de alimentos ricos en azúcares industriales puedan perjudicar a determinadas frutas con un alto contenido en azúcar natural. “La solución es un esfuerzo conjunto entre todos los agentes implicados para comunicar bien y sensibilizar a los consumidores sobre los diferentes tipos de azúcar, de modo que el con-

tenido en fructosa se interprete siempre como lo que es, un claro beneficio para la salud, frente a otros productos edulcorados de forma artificial”, explicó Sjanny van Beekveld, directora de Negocio de la consultora internacional IRI.

NUEVOS FORMATOS

La investigación realizada sobre tendencias de consumo ha revelado, en líneas generales, que el mercado europeo de melón y sandía registra un crecimiento lento, que es algo más dinámico en el segmento de la sandía pequeña con un tamaño inferior a los dos kilogramos por pieza. “Durante los últimos años he-

mos realizado un gran trabajo mediante la mejora vegetal, se ha asegurado la calidad y aumenta el grado de fidelización del consumidor, pero necesitamos seguir trabajando colectivamente para introducir en el mercado nuevas soluciones más creativas y en las que el sabor sea el protagonista indiscutible”, destacó Vicente Navarro, Director General de Marketing y Ventas de Vegetable Seeds en Bayer.

El estudio sobre las tendencias de mercado ha permitido valorar positivamente que los nuevos formatos de presentación en el punto de venta final logran romper la estacionalidad e incrementan el consumo de melón y sandía. En este sentido, el desarrollo de nuevos formatos personalizados y adaptados se considera desde Nunhems® un objetivo fundamental para satisfacer a un mercado fragmentado, compuesto por públicos con hábitos de consumo muy diferentes. “Ya no sirve de nada creer que una solución global satisface a todos, vivimos un momento en el que cada tipo de consumidor quiere un producto diferenciado y debemos trabajar todos juntos con el objetivo de satisfacer a todos los públicos”, según Paco González, Director General de Iberia y Director Global de Marketing y Ventas de Melón y Sandía de Vegetable Seeds en Bayer.

Dentro de la creciente tendencia a consumir snacks de fruta varias

veces al día, se ha identificado la conveniencia de desarrollar nuevas variedades de melón y sandía con mayor vida útil y con una alta calidad interna. Por ejemplo, esto ayudaría a incrementar el consumo de melón Piel de Sapo en el mercado de exportación, ya que el segmento de fruta cortada y pelada lista para su consumo se inclina actualmente por la comercialización de melón Galia por tener una duración mayor una vez procesado y envasado.

El consumo de snacks de fruta es actualmente uno de los segmentos de mercado con más proyección de crecimiento, especialmente en un público joven de 18 a 34 años, acostumbrado a “picar” varias veces al día. En este caso, las frutas compiten directamente con snacks azucarados y chocolateados que están muy introducidos en el mercado. “Una opción para ganar la batalla a los snacks tradicionales es utilizar las mismas técnicas de marketing que esas grandes marcas y plantearse reubicar al melón y la sandía en el supermercado”, según Hans Liekens, Director de Distribución de Hessing Supervers. “Hay que colocar la porción de melón y sandía lista para consumir justo al lado de la barra de chocolate y al mismo precio, para que el consumidor elija la fruta en un tipo de compra que siempre es impulsivo”, señaló Liekens.



Planta con valor añadido,
siempre al servicio y atención del campo.

- Especialistas en Injertos de Tomate y Sandía
- Todo Tipo de Plantas Hortícolas
- Producción ecológica. Lucha integrada



Semillero
matias

Tel: 950 291 884 Mov: 679 976 800
semilleromatias@hotmail.com

Camino Don Genaro, 2 - Ctra. Alquian-Viator. Paraje Barranco Hondo s/n - Cortijo de Villa Carmen, LA CAÑADA DE SAN URBANO

TENDENCIAS

Semilleros Laimund registra un aumento de los pedidos de planta ecológica y de pimiento

La nefasta campaña de tomate de este año ha provocado que en este semillero en concreto la demanda de este cultivo sea un 30% inferior al año pasado

■ Rafa Villegas

La “nefasta campaña” que ha registrado el tomate, en cuanto a precios, este año, como la ha calificado Guillermo Murcia, responsable de la delegación de Níjar de Semilleros Laimund, ha provocado que la empresa registre un 30 por ciento menos de pedidos de este producto con respecto a las mismas fechas de 2015. No obstante, como no podía ser de otra manera, ello se ha traducido en un incremento importante de los pedidos de, sobre todo, pimiento, además de otras hortalizas como el calabacín.

INJERTO DE TOMATE

Murcia ha explicado que “se está dando incluso el caso de agricultores que, debido a la mala campaña que han tenido con el tomate, han decidido seguir apostando con ese producto, pero arriesgándose a hacerlo sin injertar”.

No obstante, Murcia ha asegurado que “gracias a que hemos añadido a nuestra cartera de clientes grandes cuentas de tomate, lo cierto es que hemos aumentado el número de pedidos de este producto injertado”.

5 VECES MÁS ECOLÓGICO

Por otro lado, el responsable de la delegación de Níjar de Semilleros Laimund ha resaltado el aumento que han registrado de pedidos de plántulas ecológicas. En concreto, Guillermo Murcia ha explicado que han “multiplicado por cinco la superficie de ecológico”.

La razón de este incremento es muy sencilla. Y es que, según ha comentado Murcia, “los agricultores están consiguiendo un mayor precio con los cultivos en ecológico, lo que les compensa a la hora de hacer sus cuentas”.



■ Semilleros Laimund ha aumentado los pedidos de injerto de tomate gracias a que ha incorporado a su cartera de clientes a grandes cuentas.

Cabe recordar que en el Campo de Níjar hasta hace muy poco se limitaban al cultivo de tomate y de sandía. Ello venía motivado por la elevada salinidad del agua que tenían disponible para regar, que impedía el correcto crecimiento y productividad de otros productos hortofrutícolas. En la actualidad, gracias, sobre todo, a la disponibilidad de agua desalada, esa limitación desapareció y, como no podía ser de otra manera, los agricultores nijareños, según sus necesidades, eligen cada campaña entre un mayor abanico de posibilidades.

Semilleros Laimund, gracias a su experiencia, es una garantía de calidad para los agricultores almerienses.



■ Plántulas de pimiento Palermo en la delegación de Níjar de Semilleros Laimund.

AGROLIS

Creecemos con la agricultura



ACTO DE CONMEMORACIÓN

Agroiris celebra el 40 aniversario de Anecoop con un acto al que asistieron más de 300 socios

La entidad que dirige Juan Antonio Díaz Planelles pertenece a la cooperativa de segundo grado desde que absorbiera Ejidoluz

■ José Antonio Gutiérrez

Agroiris ha celebrado un acto de conmemoración del 40º Aniversario de Anecoop al que ha invitado a todos sus socios. La entidad que dirige Juan Antonio Díaz Planelles pertenece a la cooperativa de segundo grado desde que absorbiera a Ejidoluz, que era miembro de pleno derecho de Anecoop.

Más de 300 agricultores abarrotaban la sala de la asamblea de la entidad ejidense y donde Juan Antonio Díaz Planelles explicó a sus socios el motivo de pertenecer a esta entidad. Por su parte, Joan Mir, director general de la cooperativa de segundo grado, explicó lo que había hecho esta entidad en los últimos 40 años de vida que se celebraban en ese acto. Hizo un recorrido por la historia de la empresa desde



■ Agroiris es la segunda empresa más grande de las integradas en Anecoop. / J. A. G.

sus inicios, explicó el potencial con que cuenta la entidad en estos momentos y habló de los proyectos de futuro en las fincas de experimentación que tienen en funcionamiento en estos momentos.

Agroiris es la segunda empresa más grande de las integradas en Anecoop de toda España, que

cuenta con un total de 69. La progresión de la comercialización de esta entidad a través de Anecoop ha sido constante en los últimos años y a partir de ahora se supone que el volumen va a seguir creciendo exponencialmente hasta llegar a cifras verdaderamente importantes.

EN LORCA

Rijk Zwaan y el sector de la espinaca se reúnen para tratar la lucha contra el mildiu

■ Fhalmería

Representantes de todos los eslabones de la cadena de producción de espinaca participaron, en Lorca, en una jornada organizada por Rijk Zwaan bajo el título 'Jornada sobre patología en espinaca'. En la misma tuvieron la oportunidad de ofrecer su visión sobre el futuro de este cultivo en el sureste español y analizar los principales problemas con los que se enfrentan.

Productores de espinaca de Murcia, Alicante y Almería, obtentores de espinaca, fabricantes de fitosa-

nitarios, procesadores de IV gama nacionales e internacionales, representantes de la Administración regional, AEPLA y PROEXPORT analizaron la situación fitosanitaria de la espinaca en España, llegando a la triste conclusión de que producir espinacas en España es más difícil que hacerlo en otros países de la Unión Europea.

Los procesadores de espinaca para IV gama plantean que en el futuro tengan que verse obligados a desviar parte de las compras que actualmente hacen en España a otros países, debido a los problemas de control de enfermedades

que origina la falta de fitosanitarios autorizados en el cultivo.

Los productores de espinaca reclamaron de forma unánime al Ministerio de Agricultura la necesidad de activar, de una vez, el Procedimiento de Ampliación de Uso de Fitosanitarios a los Cultivos Menores, ya que este sistema, que funciona desde hace años en otros países del entorno, permite disponer de suficientes herramientas para luchar contra las enfermedades del cultivo y obtener producciones con la calidad que demanda el mercado.

También destacaron el malestar que originan entre los productores diversas restricciones arbitrarias al uso de fitosanitarios, que dificultan enormemente el control de enfermedades como el mildiu (*Peronospora farinosa*), que origina pérdidas crónicas de cultivos superiores al 20%.

EL PASADO 8 DE JUNIO

Francisco Vargas, reelegido vicepresidente de ASAJA-Andalucía cuatro años más



■ Durante la Asamblea General también se aprobaron las cuentas anuales. / FHALMERIA

■ Fhalmería

La Asamblea General de ASAJA-Andalucía celebrada, el pasado 8 de junio en la sede de Caja Rural del Sur en Sevilla, reeligió por unanimidad la candidatura encabezada por Ricardo Serra, presidente de ASAJA-Sevilla. Francisco Vargas, presidente de ASAJA-Almería, repite Vicepresidencia, que compartirá con el presidente de ASAJA-Córdoba, Ignacio Fernández.

Posteriormente, se aprobaron las cuentas anuales y el balance de gestión del ejercicio de 2015. Un año en el que ASAJA-Andalucía ha estado muy pendiente de la reforma de la PAC y su aplicación en la Comunidad, las ayudas asociadas a los sectores en crisis, la situación de las tarifas eléctricas, los problemas de la seguridad en zonas rurales a pesar del trabajo de los Grupos Roca o la gestión de las ayudas de Desarrollo Rural, entre otros.



Por su parte, las empresas obtentoras de semillas comentaron que la falta de control de esta enfermedad pone en riesgo la disponibilidad de semillas para futuras campañas, ya que no son capaces de seleccionar variedades resistentes con la misma velocidad con que el mildiu supera las resistencias de las plantas.

La conclusión de la jornada fue la del compromiso de todos los participantes para intentar explicar

a los responsables del registro de fitosanitarios, de las cadenas de distribución europeas y a la sociedad en general la profesionalidad y tecnificación alcanzada en la producción de este cultivo y la necesidad de disponer de suficientes herramientas de lucha contra las enfermedades que le afectan y de poder hacer un correcto uso de ellas, cumpliendo estrictamente la normativa y bajo criterios técnicos de eficacia y sostenibilidad.



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

NOVEDADES · DIVERSIDAD · CALIDAD

1.200

Empresas Expositoras

40.000

m² de Oferta Hortofrutícola

55.000

Participantes Profesionales de **100** Países



www.fruitattraction.ifema.es

facebook.com/fruitattraction @FruitAttraction

IFEMA Feria de Madrid
902 22 15 15

fruitattraction@ifema.es

Raymos RZ ^{NEW}

*De verano
a invierno*



Ramywin RZ ^{NEW}

*Calidad
en invierno*



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.rijzkwaan.es

