



3 ACTUALIDAD

DEL 10 AL 12 DE MAYO

Infoagro Exhibition espera recibir a 40.000 visitantes en tres días

La feria, que quiere convertirse en el epicentro de la agricultura, prevé generar un volumen de negocio de más de cuatro millones de euros.



Este año, un total de 300 empresas llenarán las dos plantas del Palacio de Exposiciones y Congresos de Aguadulce. / ELENA SÁNCHEZ

9 PRODUCCIÓN

Almería duplica su superficie de hortalizas ecológicas bajo abrigo en una campaña

27 RECURSOS HÍDRICOS

FERAL denuncia que la Junta deja más de 3.100 hectáreas de cultivo sin agua en el Bajo Andarax

29 MERCADOS

Las exportaciones al Reino Unido rozan los 500 millones de euros

54 EN LA FERIA

Foro Agrotrading, el inicio de posibles nuevos negocios entre empresas

4 ENTREVISTA

FERNANDO BATLLES
Director de Marketing de Infoagro Exhibition

“Queremos darle al agricultor la feria que se merece”



53 ASAMBLEA GENERAL

HORTIESPAÑA inicia una campaña para poner en valor el modo de cultivo bajo invernadero

La Interprofesional española, que acaba de celebrar su primera asamblea, representa el 69% de la producción de frutas y hortalizas así como el 71% del total de la superficie invernada en España.



El objetivo es cambiar la imagen negativa de la agricultura intensiva. / FHALMERÍA



Yo lo CERTIFICO

Los productos con Calidad Certificada son el sabor de *Andalucía*



Sabor de *Andalucía*

Naturales, exigentes y respetuosos con el medio ambiente. Así son los productos con *Calidad Certificada*. Certifícalo tú también, búscalos en tu punto de venta habitual.



JUNTA DE ANDALUCIA



01 Actualidad

LA FERIA SE PRESENTÓ EN LA DIPUTACIÓN DE ALMERÍA

Infoagro Exhibition estima un volumen de negocio de cuatro millones de euros

La feria se convertirá, del 10 al 12 de mayo, y por segunda edición consecutiva, en el epicentro del negocio de la agricultura intensiva

□ Elena Sánchez

Todo preparado para que la segunda edición de Infoagro Exhibition reciba, entre el 10 y el 12 de mayo, a unos 40.000 visitantes interesados en conocer las novedades del sector hortofrutícola. De hecho, durante la presentación del evento, el pasado 2 de mayo, en la Diputación de Almería, el director de Marketing de Infoagro Exhibition, Fernando Batlles, aseguró que “la feria está creada con el propósito de que el agricultor se sienta protagonista, de hecho, se convertirá, por segunda edición consecutiva, en el epicentro de negocio de la agricultura intensiva, ya que se ha estimado un volumen de negocio de cuatro millones de euros”. Unas estimaciones que se han realizado en virtud al volumen generado la edición anterior, así como a las encuestas realizadas a los expositores tras la feria.

Todo lleno

Las dos plantas del Palacio de Exposiciones y Congresos de Aguadulce se han completado con los stands de 300 empresas participantes, “un hecho que ha supuesto duplicar el número de compañías



■ Un momento durante la presentación de la feria en la Diputación de Almería. /ELENA SÁNCHEZ

expositoras con respecto a la primera edición de la muestra”. Así, Batlles indicó que “acudirán profesionales de todos los rincones de España, de manera que se fletarán autobuses completos expresamente para su asistencia a Infoagro Exhibition”. Sin duda, la celebración de este evento tiene como principal objetivo convertir Almería en el epicentro de la agricultura, puesto que la provincia es el espejo de la producción intensiva, por lo que “pretendemos que la feria ayude tanto a expositores como agricultores y

miembros del sector”. Por otro lado, el director de Infoagro Exhibition, Jesús García, quiso “agradecer, tanto a las empresas expositoras, como a los agricultores, el esfuerzo que han realizado durante meses para su participación y la confianza que han depositado en este evento para que sea un éxito. Una muestra en la que esperamos que el agricultor encuentre un lugar propicio para realizar negocios, así como en el que estar al día en cuanto a las innovaciones que se van desarrollando en el sector”.

OPINIÓN

La feria agrícola de Almería



JOSÉ ANTONIO GUTIÉRREZ
PERIODISTA

Segunda edición de la feria agrícola de Almería. Parece un sueño, pero es una realidad. Ha tenido que ser la ilusión de una empresa privada con ánimo de comunicar lo bueno de esta tierra la que haya conseguido sacar adelante un proyecto de estas características.

Esta segunda edición es una constatación de que quienes condenaron a su desaparición a la Expo Agro no supieron hacerlo.

Algunas veces, cuando los que aparecen en los medios anunciando este tipo de eventos con immaculado aspecto y curriculum de triunfadores sobradamente preparados para conseguir el éxito total, no nos damos cuenta de que posiblemente estemos ante los más inútiles para poder hacer proyectos de esta naturaleza. Hoy sabemos que Infoagro, una empresa de comunicación surgida en Almería y expandida por el mundo gracias a internet, es la creadora por su cuenta y riesgo, de esta aventura que ha sacado las vergüenzas a los organizadores de otras épocas.

No obstante, no pretendo criticar a quienes no lo hicieron bien, lo que busco es evitar que sigan molestando, algunos de ellos, con el objetivo de provocar el fracaso de este evento. Para ello solicito el apoyo del público. De esta forma se irán apartando aquellos que solo hacían una feria para ellos y no una feria para la agricultura de Almería. Sí, esa agricultura de la que se aprovechan algunos vividores a los que se les ve el plumero cuando una pandilla de periodistas cargados de ilusión ponen en marcha Infoagro Exhibition.

fhalmería

EDITA: Visofi Iniciativas, S.L.
Paseo de Santa María del Águila, 58 - 2º E
04710 SANTA MARÍA DEL ÁGUILA - EL EJIDO (Almería)
E-mail: info@fhalmería.com

REDACCIÓN:
• Isabel Fernández González (redactor1@fhalmería.com)
• Elena Sánchez García (redactor2@fhalmería.com)
• Rafael Villegas Alarcón (redactor3@fhalmería.com)

Tífs.: 950 571 346 - 628 080 260
E-mail: fhalmería@fhalmería.com
FOTOGRAFÍA: Archivo Fhalmería
DEPARTAMENTO COMERCIAL Y PUBLICIDAD: Caterina Pak
Tífs.: 950 571 346 - 679 464 490 • Fax: 950 572 146
E-mail: publi@fhalmería.es - comercial@fhalmería.com
Web: www.fhalmería.com - www.fhalmería.es



cristalplant.es

Semillero especializado



Entrevista a Fernando Batlles • Director de Marketing de Infoagro Exhibition

“Infoagro Exhibition quiere darle al agricultor la feria que se merece”

□ Isabel Fernández

Trabajando con humildad, pero con un objetivo muy ambicioso, como es volver a colocar Almería en el mapa de los eventos hortofrutícolas, Infoagro Exhibition abre sus puertas del 10 al 12 de mayo en el Palacio de Exposiciones y Congresos de Aguadulce. Según explica su director de Marketing, Fernando Batlles, la cita, que alcanza en este 2017 su segunda edición, se sustenta sobre dos pilares fundamentales: el agricultor como epicentro de la agricultura de la provincia y la transferencia de conocimiento como la base sobre la que el productor podrá llegar a mejorar su rentabilidad. Y, junto a ellos, 300 empresas expositoras, prácticamente el doble de la anterior edición.

- Infoagro Exhibition afronta este año su segunda edición después de una primera, en 2015, que fue todo un éxito. Teniendo en cuenta esto último, ¿supone su organización ahora una mayor responsabilidad si cabe?

- Desde luego que supone una mayor responsabilidad, sobre todo porque, para esta segunda edición, nuestro objetivo era aumentar el número de expositores y, con ellos, casi doblar el espacio de exposición. Este año hemos intentado dar un golpe de efecto y llenar la parte de arriba del Palacio de Exposiciones y Congresos de Aguadulce. Nuestro planteamiento inicial era abrir una de las dos partes expositivas con las que cuenta la planta superior del Palacio pero, al final, nos lo hemos tenido que replantear y hemos cubierto, incluso, un poco de la otra mitad. Esto quiere decir que las empresas confían en nosotros gracias a nuestro modelo de feria.

- ¿Cuáles son los objetivos que se han marcado para esta edición?

- Nuestro objetivo fundamental es que el agricultor se vaya del Palacio de Exposiciones habiendo visto las novedades y habiéndose informado a través de las conferencias de las posibles mejoras que puede realizar en su invernadero para aumentar su rentabilidad. Sin embargo, no queremos quitar importancia a la parte de exposición. Necesitamos que las empresas cierren negocios allí o, si no cierran negocios, que se lleven una cartera de clientes potenciales elevada. Uno de los éxitos de la anterior edición fue que el 93% de las empresas participantes cerraron negocios allí, luego esto quiere decir que el modelo que negocio de feria que se plantea en Almería tiene que estar centrado en el agricultor. Aquí no podemos hacer una feria de comercialización, nunca, porque nunca vamos a competir ni con Madrid ni con Berlín.

- Además, organizar una feria en Almería significa hacerlo en el origen de la producción hortofrutícola.

- Efectivamente, nos encontramos en la primera parte de la cadena de producción. Si tenemos dos ferias que van dirigidas a la comercialización, una en febrero y otra en octubre, nosotros nos tenemos que centrar, si queremos tener éxito, en esa primera parte de la cadena; este ha sido nuestro posicionamiento desde el principio. Si le damos un enfoque diferente a la feria y nos centramos en la comercialización, no vendría nadie porque ni esta es una feria para eso ni tampoco son las fechas. En Madrid o en Berlín, ya hacen un gran trabajo, luego Infoagro Exhibition tenía que centrarse en el eslabón inicial de la cadena, que estaba exento de una feria.

- Decía que, tras la edición de 2015 y según reflejó la encuesta de satisfacción de las empresas participantes, el 93% de los expositores había cerrado negocios en la feria. ¿Cree que justo está ahí la clave del crecimiento exponencial en el número de participantes de este año?

- Desde luego que sí. En la primera edición, teníamos que comunicar que Infoagro Exhibition es una feria dirigida al agricultor y también a las empresas y que tanto organismos públicos como entidades financieras no tenían cabida expositiva. Teníamos que centrar muy bien el tiro, sobre todo teniendo en cuenta los antecedentes que hay en Almería. Ya en la anterior edición hicimos lo más difícil, de ahí que, en este año, el boca a boca haya funcionado tan bien.

- En esta edición van a prestar una atención especial a la agricultura ecológica. ¿Por qué?

- Sobre todo porque es una tendencia en auge. Las políticas europeas, en general, así como las que rigen la industria auxiliar de la agricultura y las mismas cooperativas van hacia el residuo cero y, más allá aún, hacia el ecológico. Teníamos que premiar a esas empresas que apostaban por los productos ecológicos porque es lo que está marcando el mercado; es una tendencia que se quedará o no, pero a día de hoy es la línea a seguir.

- En esta ocasión, además, se le ha dado un protagonismo especial a las jornadas de transferencia.

- Para nosotros, la transferencia del conocimiento es una parte expositiva más. Necesitamos que tanto empresas como centros tecnológicos o educativos nos digan hacia dónde va el mercado, que es lo que se va a debatir. En 2015 ya lo hicimos y este año trataremos de repetirlo y es que, después de cada bloque de conferen-



cias, haya una mesa redonda. El objetivo es transferir el conocimiento al agricultor final y también a los diferentes profesionales agrícolas. Por eso, también en la primera feria ya se hizo, se trajo la parte de conferencias al mismo espacio que la parte expositiva. Si alguien está visitando una empresa y, para asistir a una conferencia, debe desplazarse a un sitio diferente, al final, la conferencia pierde afluencia de público; por eso, para nosotros, es fundamental que una persona entre en una conferencia que le parece interesante y pueda salir con total normalidad de allí. De ahí que la transferencia de conocimiento sea el segundo pilar de la edición de este año.

- ¿Cree que Infoagro Exhibition ha venido a cubrir esa necesidad de un evento agrícola en la mayor zona de producción invernada de Europa?

- Lo que nos movió a hacer la feria aquí, en Almería, fue que, como organizadores, no entendíamos cómo el epicentro de la agricultura intensiva europea careciera de una feria de estas características. Nosotros hemos venido a darle al agricultor la feria que se merece.

- ¿Qué cree que ha hecho Infoagro Exhibition bien para que la primera edición fuese un éxito y la segunda, al menos de momento y en lo que a número de empresas participantes se refiere, pueda serlo también?

- Para nosotros, como he dicho antes, hay dos pilares fundamentales: uno, y que es el origen

de todo, que el agricultor sea el centro de la feria, ese es nuestro posicionamiento. Y, el segundo, que el expositor se sienta a gusto, que tenga un contacto directo con la organización, que pueda decirnos con total tranquilidad los posibles inconvenientes que se esté encontrando, estamos muy cerca de la parte expositiva. En nuestro día a día, trabajamos para que el agricultor sea el centro y para que la empresa que venga a Infoagro Exhibition se sienta cómoda. Si tratas bien al expositor y tratas bien al agricultor, lo tienes todo prácticamente hecho.

- ¿Qué expectativas tienen puestas en esta edición en lo que a visitantes se refiere?

- Ya en la primera edición, conseguimos cerrar muchos acuerdos con vuelos de Iberia para que viniese gente de los cinco continentes, puesto que, un evento de estas características también tiene un enfoque social, como es dar a conocer Almería. Luego, en cuanto a visitantes, esperamos, si no doblar las cifras de 2015, cuanto menos estar muy cerca. De hecho, viene un avión entero de México y viene también la Embajada de Inglaterra con unas empresas.

- Cuando decidieron poner en marcha la primera edición, ¿esperaban, primero, su éxito y, luego, la repercusión que ya está teniendo el evento?

- Soñábamos con eso. Este año se ha notado una barbaridad en cuanto a medios de comunicación que te llaman y, cómo no, empresas que han querido venir.

PROYECTO UBICADO EN CAMPOHERMOSO

Innovalclima y Megal Energía acaban con las heladas en los cultivos gracias a un nuevo sistema de riego a temperatura

□ Elena Sánchez

Innovalclima y Megal Energía están ultimando el segundo de los proyectos que tienen puesto en marcha en la provincia almeriense en su afán por aportar mejoras tanto para el agricultor como para el cultivo. En este sentido, dicho estudio, llevado a cabo en un invernadero ubicado en el kilómetro 21, en la zona de Campohermoso, tiene el objetivo de lograr una temperatura de riego adecuada para la planta. Alejandro Almazán, coordinador de proyectos de Innovalclima, explica que, “en el caso que nos ocupa, el proyecto se está realizando en un cultivo de tomate, una fruta con la que hemos comprobado que la recepción del agua con los nutrientes es la ideal sobre los 22 grados de temperatura”. Así, lo que los expertos están haciendo es “calentar el agua

a 22 grados y, a continuación, se le añaden los nutrientes para que se diluyan, acción que se realiza mejor a esta temperatura, ya que no quedan grumos y la planta, en el primer riego de la mañana, recibe estos nutrientes con su temperatura adecuada, por lo que los asimila mejor, además de que se consigue no influir en el crecimiento diario de la planta”, asegura Almazán.

Otra de las ventajas que se están logrando con este proyecto es que se evita que la planta se hiele. Como explica Alejandro Almazán, “la planta se puede helar por dos partes, la raíz o la punta. Por ello, hemos logrado dos actuaciones que evitan ambas cosas. Primero, y como teníamos una capacidad de generación de agua caliente de hasta 65 grados en las cubetas, lo que hemos hecho ha sido calentar un total de 4.000 litros para, con esa agua, y

a través de un suelo radiante que hemos instalado en el invernadero, ponerla en circulación, con lo que conseguimos que la planta esté más cómoda con su temperatura ambiente y, por consiguiente, como recibe riegos a primera hora de la mañana a unos 22 grados, no se hiele”.

Por otro lado, para evitar la helada por la punta, “lo que hemos hecho ha sido poner un cable en la misma, una tubería con agua caliente, que va circulando a una temperatura determinada, no menos de 35 grados, y mantiene la planta calentita para que no se hiele”.

En breve, terminado

Desde Innovalclima y Megal Energía han dado a conocer que este proyecto se terminará de desarrollar el próximo año, con el fin de tener todos los resultados validados. “A día de hoy, ya tene-

mos datos interesantes. De hecho, todo lo tenemos monitorizado a través de un ordenador y se ha pasado, a su vez, al móvil del agricultor mediante una aplicación. El invernadero tiene sensores internos para que todo se pueda realizar de manera automática, con el fin de que el agricultor no tenga que tocar nada”, indica Almazán. Y es que, la aplicación del móvil informa de todos los parámetros, como temperatura ambiente, temperatura a la que se está regando, control de humedad, temperatura que hay en el interior del invernadero, etc., por lo que si el agricultor quiere cambiar cualquier cosa puede hacerlo a través del móvil”. Sin duda, este proyecto no tiene nada más que ventajas para el productor, puesto que “él mismo se puede olvidar de estas tareas dentro de la finca, no tiene que ir a su invernadero para regar por la mañana y, en el caso de que haya



cualquier contratiempo, la aplicación va a avisar para que se ponga solución lo antes posible”, concluye el coordinador de proyectos de Innovalclima.

El invernadero del futuro...

ya está aquí



• Inversión a corto plazo • Fácil instalación • Financiación a medida

¡Visítalo y te sorprenderás!

Tif.: 950 622 660

Pol. Ind. Sector 20 • 04009 Almería
info@innovalclima.com
www.innovalclima.com



Proyecto diseñado por Juan Galindo de Megal Energía y Nicolás Fernández de InnovalClima.

- + Ahorro**
Olvidate de los gastos de la electricidad con la energía renovable. Calefacción y ventilación siempre y cuando la necesites sin gastos de luz.
- + Productividad**
Gana más kilos con el manejo del clima dentro del invernadero.
- + Comodidad y rentabilidad**
Controla los parámetros de ventilación y riego desde la APP y evita los problemas en tus cultivos.
- + Compromiso con el medio ambiente**
Ausencia de emisión de CO2 huella de carbono
- + Seguridad**
Sistema de alarma y vigilancia con las cámaras nocturnas.



José Blanco • Director general de Cristalplant

“ Con nuestra nueva web, queremos darle a nuestros clientes la posibilidad de estar al día de lo que ocurre en nuestra empresa y que la comunicación sea bidireccional ”

□ Elena Sánchez

Arranca la segunda edición de Infoagro Exhibition para Cristalplant, ¿qué objetivos se han marcado para esta feria?

Infoagro significa para nosotros el pistoletazo de salida para la campaña de verano, para la que tenemos muchas expectativas de hacer un buen año. En 2017, Grupo Cristalplant ha invertido de forma importante en recursos, humanos y técnicos, para dar un paso al frente en calidad.

Sin duda, la nueva campaña de imagen de Cristalplant está dando mucho de qué hablar, gracias a sus novedades. ¿En qué va a consistir la presentación de la nueva web de la empresa y qué aspectos característicos se van a fomentar en Infoagro respecto a la imagen renovada de Cristalplant?

En los últimos dos años, y aún queda mucho por hacer, en Grupo Cristalplant hemos estado trabajando en la homogenización y limpieza de nuestra imagen corporativa y en diferenciarnos en las campañas de comunicación. En la última, hemos apostado por una campaña diferente a lo que estamos acostumbrados a ver en el sector y nos encanta que esté dando de qué hablar, pues detrás hay una estrategia trabajada, un concepto creativo diferente y una implementación en canales online y offline que parece que está dando sus frutos. Durante la feria, presentaremos nuestra nueva web, más fresca y dinámica, en la que primará la comunicación y la cercanía con el cliente. Queremos darle a nuestros clientes la posibilidad de estar al día de todo lo que ocurre en nuestra empresa y que la comunicación sea bidireccional, así pues abrimos un canal más para hacerlo posible.

La feria agrícola que se celebra en Aguadulce se ha puesto en marcha con el fin de potenciar la importancia del agricultor como figura principal del sector, ¿qué supone para la empresa asistir a Infoagro y hasta qué punto creen que es necesario dar protagonismo al productor en este tipo de ferias, cuando normalmente se suelen centrar más en la comercialización?

Efectivamente, muchas veces tenemos la sensación de que el agricultor es el gran tapado de nuestra agricultura y nos olvidamos que de gracias a ese esfuerzo constante y diario, hoy somos un referente a nivel mundial. Infoagro nos da la oportunidad de estar con ellos, rendirles homenaje y, evidentemente, la oportunidad de poder crecer con ellos.

Por otro lado, hablando un poco de la campaña, ¿cómo ha ido en cuanto a melón y sandía se refiere para la empresa?

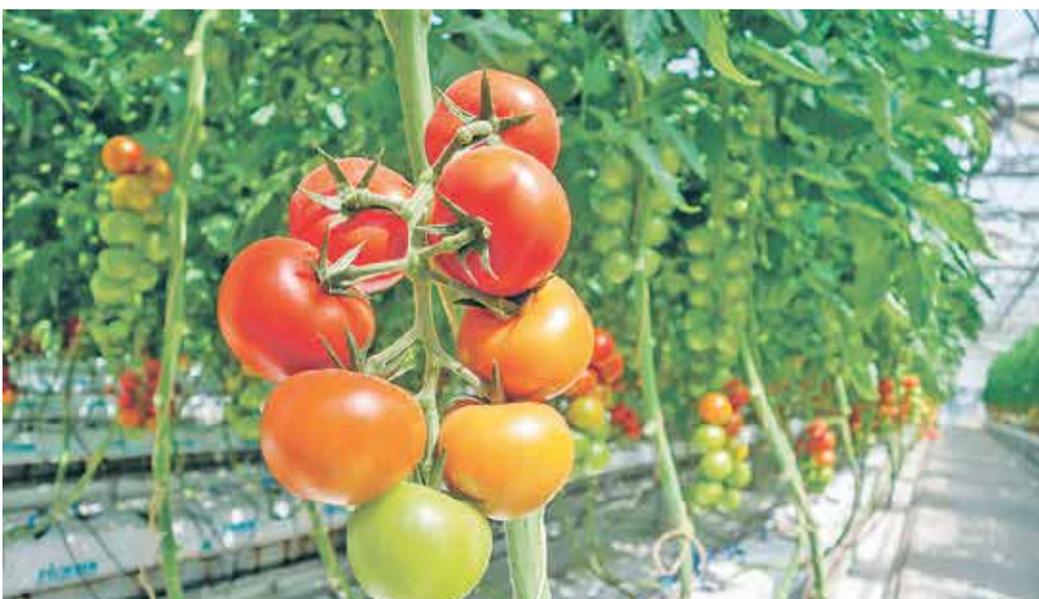
Ha sido una campaña récord. Se han cumplido las expectativas con una bajada en la superficie de melón en beneficio de la sandía. A pesar de ello, y gracias a una agresiva oferta en melón, en grupo Cristalplant hemos crecido en ambos cultivos de forma significativa.

¿Cómo se prevé la campaña de tomate teniendo en cuenta de que es una de las más importantes de la provincia almeriense?

En líneas generales, los precios de este año han tenido un mejor comportamiento que en años pasados. Esto siempre es bueno y nos hace pensar en una mayor alegría en términos de cultivo y superficie invernada. Pensamos que estamos en condiciones de crecer por cuarto año consecutivo en este cultivo y seguir estando a la vanguardia en cuanto a técnica y calidad.

Finalmente, habría que hacer especial mención al arduo trabajo que se está llevando a cabo desde Cristalplant en cuanto a la innovación y la investigación para mejorar en el trabajo final que se ofrece al agricultor, ¿qué parte importante ocupa este aspecto dentro del Grupo y qué valor añadido creen que aporta para seguir evolucionando dentro de un sector tan cambiante como el agrícola?

En Grupo Cristalplant estamos preparados para podernos adaptar a cualquier cambio que se dé en nuestro entorno, precisamente gracias a la constante inversión en I+D, con la idea de poder dar a nuestro agricultor el mejor producto y las mejores soluciones a sus necesidades. Es, por tanto, un capítulo importantísimo en nuestro esquema anual de inversiones.



fhalmería
PRESENTARÁ EN LA EDICIÓN DE MAYO
ESPECIAL SOBRE
TOMATE
Y SU INJERTO

¡NO TE LO PIERDAS!

PUBLICIDAD - T: 679 464 490 | PUBLI@FHALMERIA.COM

COOPERATIVA SANTA MARÍA DEL ÁGUILA

La Agencia IDEA visita las instalaciones de El Ejido un año después de su apertura

Francisco Giménez ha tenido la ocasión de visitar el centro, cuya construcción ha contado con una subvención de cerca de 150.000 euros por parte de dicha agencia

□ Elena Sánchez

El pasado miércoles, 26 de abril, el gerente de la Agencia IDEA (Innovación y Desarrollo de Andalucía) en Almería, Francisco Giménez, visitó el centro que la Cooperativa Santa María del Águila inauguró, hace algo más de un año, en El Ejido. El motivo de la visita por parte de Giménez fue conocer, in situ, las instalaciones, una construcción que se beneficiará de un incentivo de 147.357,92 euros aprobado por la propia Agencia IDEA hace solamente unos días.

Según aseguró el propio gerente de IDEA en Almería, Francisco Giménez, “esta línea de ayudas sin duda supone un apoyo a la inversión altamente generadora de empleo. En este caso, la Cooperativa ha puesto en marcha en El Ejido un centro totalmente moderno y adecuado a las necesidades y requerimientos de sus socios. Sin duda, con la apertura de estas nuevas instalaciones, podemos ver que la Cooperativa Santa María del Águila no deja de evolucionar, lo que permite, además, que el sector de la industria auxiliar, en este



Francisco Giménez, gerente de IDEA en Almería (segundo por la izq.), junto a miembros de la Junta Rectora y el gerente y presidente de la Cooperativa Sta. M^a. del Águila, Francisco Sedano y Elías Moreno, respectivamente (tercero y cuarto por la izq.) / ELENA SÁNCHEZ

caso, siga mejorando y creando, a su vez, más puestos de trabajo y actividad económica, que es lo que pretendemos desde IDEA”.

Primer aniversario

El pasado mes de febrero, el centro de El Ejido de la Cooperativa Santa María del Águila cumplió un año desde su apertura. Un primer año que “está siendo bastante bueno para el centro, ya que

está cumpliendo las expectativas con las que dimos luz verde a estas instalaciones”, aseguró el presidente de la Cooperativa, Elías Moreno. De hecho, uno de los aspectos más destacados por Moreno son “los grandes resultados que está dando la gasolinera, algo que no nos esperábamos desde un principio. Y es que, en un año, hemos superamos los tres millones de litros, aproximadamente, lo que su-

pondría unos 70.000 litros a la semana”.

En su momento, el principal objetivo por el que se decidió abrir un centro en El Ejido era “dar mejor servicio y más cómodo a nuestros clientes, ya que en muchas ocasiones andan justos de tiempo con el cultivo y no pueden perderlo en venir a comprar los productos que les hacen falta, por lo que toda ayuda les viene bien”.

Sin duda, este fin lo están logrando con creces desde la Cooperativa Santa María del Águila, ya que la respuesta de sus socios está siendo “muy buena. De hecho, hemos logrado captar nuevos socios de otras zonas como Adra, ya que tienen sus fincas cerca de donde se encuentra este centro”, explicó Elías Moreno.

Cabe recordar que estas instalaciones cuentan con un espacio de cerca de 3.000 metros cuadrados, compuesto por una estación de servicio, una nave para los insumos agrícolas, así como por unas pequeñas oficinas.

Y es que, esta Cooperativa destaca en el Poniente almeriense, además, gracias al servicio de combustible que ofrece tanto a socios como a terceros, ya que en Santa María del Águila y El Ejido existen varios surtidores de gasolina y gasoil, cuyos proveedores son BP Oil (90%) y Shell (10%), que ofrecen, en su totalidad, combustibles aditivados. Dentro de la variedad de este producto se encuentra el normal, el plus y el premium, todos ellos a unos precios mucho más asequibles y baratos en comparación con otros surtidores de la provincia.

“Los Nuevos Carburantes BP Ultimate con tecnología ACTIVE...”


Santa María del Águila
S.D.A.D. COOP. AND.
www.coopsantamaria.com



56

bp
Ultimate
con tecnología
ACTIVE

... te llevan hasta 56 km más lejos.”

Infórmate en www.estacionesdeserviciobp.es



Natupol Excel[®], la colmena que se comunica con los abejorros



La inspiración en la naturaleza ha logrado crear la primera colmena que mejora la orientación de los abejorros en condiciones adversas

□ fhalmería

El Departamento de I+D de Koppert Biological Systems lleva años investigando cómo ven los abejorros, con el objetivo de aumentar la eficiencia de la polinización natural en invernadero. Han sido años de descubrimientos apasionantes que, por ejemplo, han confirmado que el rango de visión de los abejorros es diferente al humano. Por ello, los abejorros tienen algunas dificultades para orientarse en vuelo tras el ocaso del sol, en días muy nublados y también con determinados tipos de plásticos empleados en la cubierta de los invernaderos.

Gracias a la investigación desarrollada por Koppert, la nueva colmena Natupol Excel[®] se ha diseñado a través de los ojos de un abejorro porque emite señales que están incluidas en el espectro de visión de este polinizador y que los abejorros pueden identificar y recordar. Así, la nueva colmena incorpora una serie de elementos gráficos cuyas formas y colores solo son visibles por los abejorros, aunque también los humanos pueden verlas con la ayuda de luz ultravioleta. Unas marcas impresas en la parte superior y en el frontal forman el sistema BeeVision[®] exclusivo de Koppert, que ofrece una información muy valiosa que el abejorro utiliza para encontrar antes el camino de regreso a la colmena.

¿Y para qué queremos –se preguntan desde Koppert– que el abejorro regrese antes a la colmena? Gracias a las marcas que identifican a Natupol Excel[®], los abejorros necesitan gastar menos energía para encontrar la colmena. Esa energía que no utilizan para volar durante más tiempo de regreso a ‘casa’ está disponible para gastarla en una polinización más eficaz. De este modo, el gran beneficio que ofrece la nueva colmena de Koppert es que se optimiza al máximo el tiempo empleado por la colonia de abejorros para polinizar, algo que se traduce en un aumento de la rentabili-



■ Natupol Excel[®] logra una polinización más eficaz, especialmente en cultivos con un alto número de flores por metro cuadrado, como en el caso del tomate.

dad por colmena y en una reducción del tiempo total para conseguir el cuaje de toda la plantación.

Además, Natupol Excel[®] ofrece más novedades. La colonia de abejorros es más grande, incorpora un 19% más de agua con azúcar y se ha aumentado el tamaño de los agujeros de ventila-

ción, que además se han protegido con una malla especial contra visitantes no deseados. La combinación de todos estos factores ayuda en condiciones climáticas cálidas a regular la temperatura de la colmena, un factor a tener muy en cuenta en zonas como Almería. El resultado final es que Natupol Excel[®] logra una polini-

zación más eficaz, especialmente en cultivos con un alto número de flores por metro cuadrado, como en el caso del tomate. La innovadora colmena de Koppert se comercializará en Almería desde el próximo 1 de agosto.

El sistema BeeVision[®] que incorpora la nueva colmena Natupol Excel[®] es el resultado de

26 años de experiencia, en los que Koppert ha mejorado continuamente las características de sus colmenas para ofrecer el mejor rendimiento y el mejor asesoramiento personalizado del mercado. BeeVision[®] obtuvo el tercer premio a la Innovación Internacional en la última edición de la feria Fruit Logística.

Almería duplica su superficie de hortalizas ecológicas en invernadero en apenas una campaña

Infoagro Exhibition centra su segunda edición, precisamente, en el auge de los productos bío

□ Isabel Fernández

El ecológico está de moda y así lo corroboran los números. La provincia de Almería ha duplicado su producción de hortalizas ecológicas en invernadero en apenas una campaña. Así, si en el ejercicio agrícola 2014/2015, eran 1.025 las hectáreas bajo abrigo de hortalizas bío, ya la campaña pasada, la 2015/2016, eran 2.100, según recogen los datos facilitados a FHALMERÍA por la Delegación Territorial de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural. Entre las causas de este crecimiento exponencial en la superficie de hortalizas ecológicas invernadas en la provincia, desde la Administración apuntan a su mayor rentabilidad y a su sostenibilidad ambiental.

Teniendo estos números en cuenta, no es de extrañar que esta segunda edición de Infoagro Exhibition se centre, sobre todo, en el ecológico. Tanto es así que, según apuntaron desde la organización de la cita, las empresas que trabajen este tipo de producciones estarán claramente diferenciadas, con el objetivo de facilitar a los agricultores interesados su localización. Y es que la preocupación de los consumidores, primero por la seguridad alimentaria y, en segundo lugar, por la sostenibilidad ambiental, ha hecho que sean muchas las comercializadoras de la provincia que ya trabajan con este tipo de producciones, buscando, precisamente, satisfacer una demanda creciente en los mercados.

Para quienes deseen subirse a este carro, Infoagro Exhibition pretende convertirse en el mayor

centro de información y recursos en torno a este tema y, de hecho, muchas de las ponencias previstas en el marco de sus jornadas de transferencia de conocimiento versarán sobre cuestiones como los trámites necesarios para la reconversión o la relación coste-beneficio a la hora de producir estas hortalizas. “Desde la organización hemos hecho un gran esfuerzo para que los mejores profesionales del sector estén presentes

en Infoagro Exhibition, de manera que el agricultor pueda estar al día de todas las novedades que se

producen en torno a la producción ecológica”, concluyó el director de la feria, Jesús García.



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

AGRI nova Science basa su éxito en la confianza con el agricultor

La empresa dedicada a la fabricación y comercialización de nutrición vegetal comenzó su andadura en el año 1996 posicionándose como el aliado ideal para el agricultor



□ fhalmería

La firma almeriense AGRI nova Science nació en el año 1996 con un objetivo muy claro ofrecer productos que aumenten la calidad de los cultivos del agricultor a través de un contacto muy cercano con él.

Su cartera de productos se estructuró en base a las necesidades que el Departamento Técnico detectó “en una agricultura tan exigente como es la almeriense”,

comenta Purificación Morante, responsable de I+D. En su cartera de productos destaca la gama Quantum, tres productos que buscan potenciar de manera natural los procesos metabólicos más importantes de la planta, enraizamiento, floración y maduración.

Gracias a la experiencia obtenida en este mercado le fue más sencillo ir adentrándose en países americanos abriendo tres filiales en este continente, México, Perú y Ecuador. David Martínez, gerente de AGRI nova México ex-

Desde que comenzó su expansión internacional en el año 2000 la empresa almeriense de nutrición vegetal ha conseguido tener presencia en cuatro de los continentes, consolidándose en 27 países

plica que “los productos han triunfado en este país porque venían muy testados y consolidados del centro de la agricultura intensiva, Almería.

Desde que comenzó su expansión internacional en el año 2000, la empresa almeriense de nutrición vegetal ha conseguido tener presencia en cuatro de los continentes, consolidándose en 27 países. La responsable de Exportación Emilie Dubrech comenta que “los mercados más complicados, pero a la vez más

apasionantes para trabajar, han sido los de Corea del Sur y Vietnam por las peculiaridades que existen en ambos países”.

Juan Jesús León, responsable Técnico explica que “el crecimiento de AGRI nova Science se basa en gran manera al contacto continuo con el agricultor, siempre entendiendo las necesidades que tienen en cada uno de los diferentes mercados, pero sobre todo sabiendo escuchar las soluciones que necesitan sus cultivos”.



Hortofrutícola La Ñeca avanza hacia una producción cien por cien avalada bajo el certificado GlobalG.A.P.

La empresa está especializada en calabacín y berenjena, hortalizas que comercializa en diversos formatos cada vez más adaptados al consumidor final

□ Elena Sánchez

La empresa ejidense Hortofrutícola La Ñeca lleva más de 30 años trabajando en el sector, tres décadas que son sinónimo de experiencia y trabajo con el fin de avanzar hacia una agricultura comprometida con el medio ambiente gracias a las prácticas agrícolas adecuadas que se emplean para ello. Sin duda, este aspecto es uno de los que más presentes están, a día de hoy, en la empresa, puesto que “cada año seguimos las pautas que nos rige GlobalG.A.P., no solo en materia de ahorro de

agua, sino también en cuanto al uso de fertilizantes se refiere, etc.”, explica Juan Escobar, comercial y gerente de La Ñeca.

Sin duda, el compromiso con el medio ambiente y con la realización de las adecuadas prácticas agrícolas dentro de la finca desemboca en productos de calidad que están avalados por diversos certificados. “Hortofrutícola La Ñeca está muy comprometida en ese aspecto, de hecho, estamos avanzando para que, en unos años, tengamos el máximo número posible de fincas con GlobalG.A.P., ya que pensamos que es el paso más correcto a la

“

Sin duda, el compromiso con el medio ambiente y con la realización de las adecuadas prácticas agrícolas dentro de la finca desemboca en productos de calidad que están avalados por diversos certificados

“

“Envasamos tanto en cartón como en madera o plástico retornable para supermercados”

hora de la producción de hortícolas”, asegura Escobar. La Ñeca está especializada en la produc-

ción de berenjena y calabacín, productos que comercializa en diversos formatos, ya que “enva-

samos tanto en cartón como en madera o plástico retornable para supermercados. Además, también se están usando cada vez más los formatos de mallas para ambos productos, así como las tarrinas, con el fin de hacer un formato más sencillo para el consumidor final”, añade Juan Escobar.

Finalmente, desde Hortofrutícola La Ñeca adelantan que uno de los objetivos por los que se trabaja día a día es por “tener una apuesta importante tanto en calabacín como en berenjena, es decir, vamos a darle exclusividad a ambas hortalizas y a seguir avanzando en ambas”.



LA ÑECA
HORTOFRUTICOLA

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



Saptec Agro renueva su imagen a la par que inicia una nueva etapa

□ fhalmería

Saptec Agro lleva muchos años apostando por la agricultura. Combina años de experiencia y conocimiento, con una continua innovación tecnológica, que les ha permitido llegar a lo que son hoy: una empresa líder en la nutrición y protección vegetal.

Tras este fuerte crecimiento, consideran que ha llegado el momento de dar un paso más. Esta consolidación pasa por una importante inversión en tecnología propia, que les va a permitir obtener nuevas formulaciones diferenciadas e innovadoras para cumplir su objetivo de obtener productos de alta calidad, adaptados a las necesidades actuales de la agricultura y que cumplan con los más altos estándares de eficacia y seguridad.

La renovación de su imagen, bajo el claim 'Tenemos la fórmula perfecta para el campo' es consecuente con esta nueva etapa que acaban de iniciar, y que supone, una apuesta, aún más fuerte, por el sector agrícola. Con esta nueva imagen, lo que se pretende es reafirmar sus valores y rasgos dife-

TENEMOS LA FÓRMULA PERFECTA PARA EL CAMPO



renciales, porque saben que para obtener lo mejor, hay que dar lo mejor.

Saptec Agro es empresa de "especialidades" e "independiente", perteneciente a un grupo con una clara vocación ibérica y con una expansión especialmente dirigida hacia toda el área del mediterráneo comunitaria.

“

La renovación de su imagen, bajo el claim 'Tenemos la fórmula perfecta para el campo', es consecuente con esta nueva etapa que acaban de iniciar y que supone una apuesta, aún más fuerte, por el sector agrícola

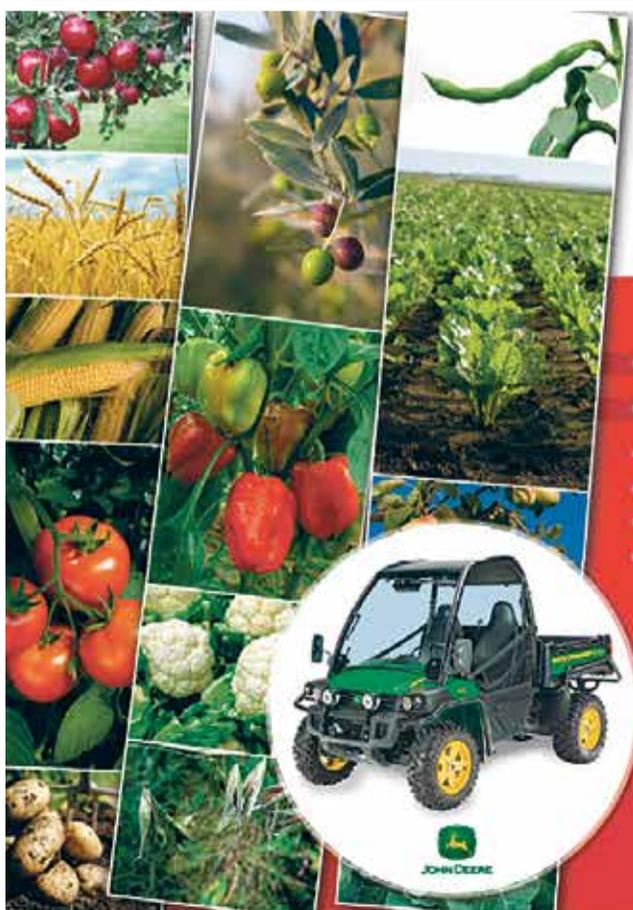
Saptec Agro actúa preferentemente en tres áreas de actividad, los fitosanitarios, los fitonutrientes y los bioestimulantes.

Con los fitosanitarios, lo hace aportando al mercado un amplio catálogo de insecticidas, acaricidas, fungicidas, herbicidas y fitoreguladores, entre otros, dando solución a la gran diversidad de problemas que afectan a los principales cultivos agrícolas.

En cuanto a los fitonutrientes, incluye una amplísima gama de nutrientes, siendo sintetizadores del agente quelante EDDHA, y micronutrientes quelados con EDTA.

Finalmente, cuenta con una extensa línea de productos bioestimulantes que incluye aminoácidos con micro y macronutrientes, extractos húmicos y extractos frescos de algas, entre otros.

Saptec Agro España cumple un año más como una de las empresas líderes en productos fitosanitarios y una referencia en la innovación de productos nutricionales para la agricultura, apostando por el desarrollo de nuevas formulaciones y soluciones que permitan mejorar el rendimiento de los cultivos.



Aikido®

El insecticida más eficaz y más seguro

- Máxima eficacia
- Máxima seguridad con el aplicador
- Sin lagrimeo
- Sin picores
- Sin irritación de mucosas
- Mayor seguridad para el medioambiente

Exclusiva formulación microencapsulada



Liberación Lambda Cyhalotrin

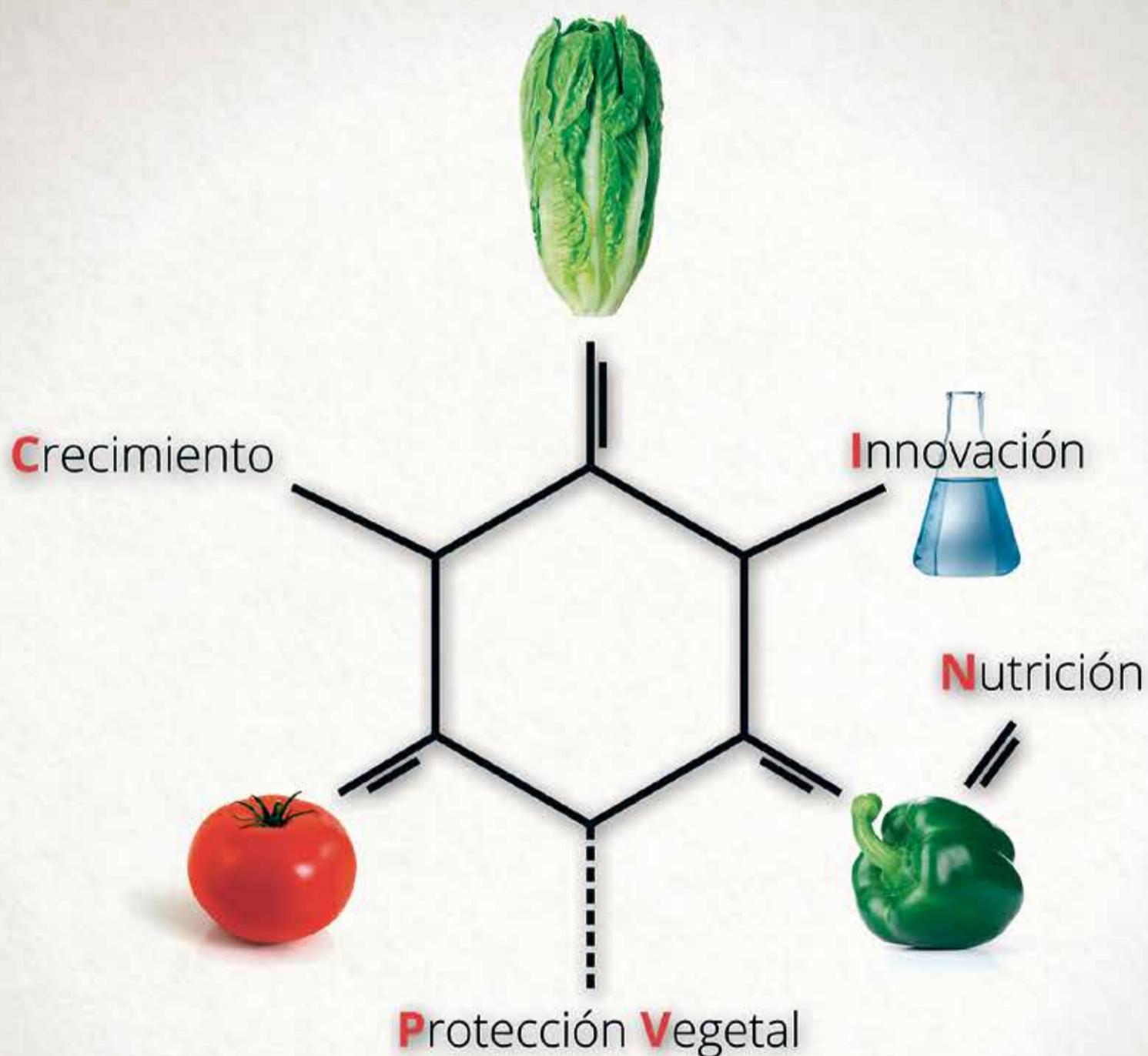


↑ **Llévate con AIKIDO**
tu John Deere →

→ Por cada litro de AIKIDO (en envases de 1 y 5L) consigue un boleto para el sorteo de un John Deere Gator XUV 825i.

SAPEC AGRO ESPAÑA

TENEMOS LA FÓRMULA PERFECTA PARA EL CAMPO



Si sumas ciencia + innovación + futuro + experiencia y lo concentras todo en el mundo agrícola, se consigue la fórmula para obtener mejores cosechas, cultivos más sanos y mayor productividad. Pero, sobre todo, se consigue entender cuál es la filosofía y la razón de ser de SAPEC AGRO: Hacer de nuestro mundo un lugar un poco mejor cada día.

www.sapecagro.es

SAPEC
AGRO ESPAÑA



■ Nieto Motor Almería organizó una jornada de pruebas en Bayárcal para que sus clientes pudiesen probar el nuevo Discovery sobre el terreno.

El nuevo Discovery visita la feria para mostrar todas sus prestaciones



El renovado modelo de Land Rover, que ha llegado a España esta primavera, no solo ha mejorado su diseño, siempre fiel a su estilo británico, sino que incorpora una serie de elementos que lo convierten en el vehículo más idóneo para las familias del siglo XXI

□ fh almería

Nieto Motor Almería, concesionario oficial Land Rover en la provincia, participa del 10 al 12 de mayo en la segunda edición de Infoagro Exhibition, un evento al que acude para compartir impresiones con sus clientes actuales y potenciales y para mostrarles sus últimas novedades, entre ellas el nuevo Land Rover Discovery, un modelo que lleva ya más de 25 años en el mercado y que, desde entonces, no ha parado de mejorar sus prestaciones.

El nuevo Land Rover Discovery es un vehículo utilitario deportivo (SUV, por sus siglas en inglés) con capacidad para siete adultos en tres filas de asientos y pensado para que todos ellos puedan disfrutar de la más confortable experiencia en cada viaje. De este modo, cuenta con hasta nueve puertos USB, seis puntos de carga de 12 voltios y un punto de acceso WiFi 3G interno para hasta ocho dispositivos. Su interior de primera calidad combina un diseño líder con resistentes materiales y espacio para todos los ocupantes. Un diseño que alcanza su máxima expresión en su exterior, ya que el nuevo Discovery es, cómo no, fruto de la creatividad británica, combinando a la perfección las señas de identidad de la familia Discovery con unas proporciones optimizadas y superficies sofisticadas. A todo ello hay que unir sus hasta 2.500 litros



■ Durante la jornada, los participantes pudieron catar uno de los caldos más novedosos de los viñedos más altos de España, Lei Landart.

de espacio de carga y almacenamiento inteligente para dar cabida a todo lo básico de una familia del siglo XXI.

Por último, aunque no menos importante, el nuevo Discovery es un vehículo diseñado para garantizar la seguridad de todos sus ocupantes y, por ello, incorpora la tecnología de seguridad semiautónoma, que ofrece la máxima tranquilidad a toda la familia.



El nuevo Land Rover Discovery es un vehículo con capacidad para siete adultos y pensado para que todos puedan disfrutar de la más confortable experiencia en cada viaje



■ Además de probar el nuevo Discovery, los clientes de Nieto Motor Almería disfrutaron de un ágape acompañado de música y animación.

■ El nuevo Discovery es un vehículo diseñado con el encanto y la sofisticación que todo el mundo admira.

Jornada de pruebas

Si bien la presencia del nuevo Discovery en Infoagro Exhibition podría considerarse su presentación en sociedad, lo cierto es que Nieto Motor Almería ya organizó el pasado 22 de abril en Bayárcal una jornada para que sus clientes pudieran probar sobre el terreno este renovado modelo de Land Rover. Nieto Motor emplazó a sus clientes, en un primer momento, en sus instalaciones de Huércal de Almería y, desde allí, se desplazaron a este pueblo de la Alpujarra, donde los clientes pudieron probar los nuevos mode-

los, llegados a España esta primavera, por un camino estudiado especialmente para la ocasión, de modo que el nuevo Discovery pudiese demostrar todas sus virtudes.

Durante la jornada, los participantes pudieron disfrutar también de un ágape ofrecido por Nieto Motor Almería acompañado por música y animaciones diversas. Asimismo, los invitados pudieron conocer en los viñedos más altos de España la edición de uno de sus caldos más novedosos, embotellado especialmente para ellos, Lei Landart.

NUEVO DISCOVERY

TE LLEVA A LUGARES
ASOMBROSOS.
Y TE TRAE DE VUELTA.



ABOVE & BEYOND



Una de las muchas e innovadoras características del Nuevo Discovery es el sistema All-Terrain Progress Control, que permite administrar automáticamente el motor y los frenos, logrando una velocidad off-road cómoda y estable. Así tú solo tienes que centrarte en conducir y disfrutar de la maravillosa sensación de perderte.

3 AÑOS GARANTÍA
SIN LÍMITE DE KILOMETRAJE

Nieto Motor
Calle Sol, 48 04230 Huércal de Almería (Almería)
950 144 500

Gama Nuevo Discovery: consumo combinado 6,0-10,9 l/100 km, emisiones de CO₂ 159-254 g/km.

*P.V.P del Nuevo Discovery 2.0 L TD4 180 CV Auto. S desde 56.150 € que incluye IVA o IGIC, transporte e impuesto de matriculación (IEDMT). IEDMT calculado al tipo general. No obstante, el tipo aplicable puede variar en función de la comunidad autónoma de residencia. El modelo mostrado puede no coincidir con el anunciado. Más información en landrover.es o en la línea Land Rover: 902 440 550.

NUNHEMS

Sandías para todos los gustos y todos los mercados con una gran calidad interna

La marca de Bayer mostró su amplia gama durante su Business Event for Experts en El Ejido

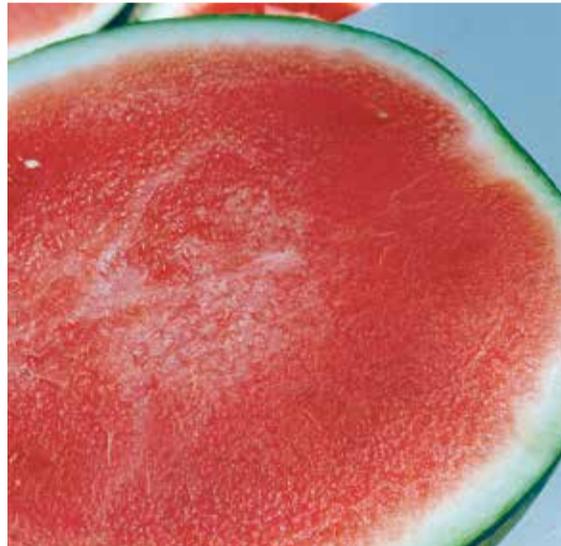
□ Isabel Fernández

“ En la variedad está el gusto” y, por ello, Nunhems, marca de semillas hortícolas de Bayer, trabaja con “sandías a la carta”, tal y como afirmó la responsable de sandía y melón de Bayer, Mercedes Fernández, durante la celebración de su Watermelon Business Event for Experts en El Ejido, donde la empresa mostró no solo sus novedades, sino también variedades que son ya toda una referencia en su segmento. Todas ellas, insistió Fernández, tienen un denominador común: “su calidad interna”.

De este modo, en sandías con microsemillas, a Premium F1 y Frilly F1, Nunhems añade como novedades Kaori F1 y NUN11501 WMS F1, dos rayadas, y NUN11403 WMW F1, una negra. En el caso de la variedad NUN 11501 F1, es una sandía recomendada para trasplantes tempranos con “un calibre mayor que Premium F1”, aunque dentro aún de la categoría mini. Esta variedad, que será comercial la próxi-



■ Premium F1, NUN11501 WMW F1 y Kaori F1. / I. F. G.



■ La clave, la calidad interna de cada variedad. / I. F. G.

ma campaña, tiene una carne muy roja y un alto contenido en grados Brix. Con un calibre aún mayor, Nunhems acaba de lanzar al mercado Kaori F1, una sandía que sigue en la línea de Premium F1 y con la que la marca de hortícolas de Bayer pretende llegar a todos los mercados. Por último, la NUN 11403 WMW F1 es una negra con microsemillas ideal para “ecológico” y, de hecho, precisamente porque está pensada para

este tipo de producciones en auge, “tiene un sabor completamente diferente a las demás”, acorde al “abonado también diferente del ecológico”.

Gracias a su buen sabor y calidad interna, todas ellas pueden ser utilizadas como polinizadores de las sandías triploides -sin semillas- y, a su vez, como monocultivo. Y es que, según explicó Fernández, los estudios propios de mercado de Nunhems han de-

mostrado que la combinación de sandía triploide con un polinizador apto para comercialización mejora la rentabilidad y el retorno de la inversión realizada por el productor.

Sin semillas

Por otro lado, y en lo que respecta a las sandías blancas sin semillas, Sun Gem F1 fue “la estrella” de las jornadas. Esta es una variedad recomendada para trasplantes des-

de el 15 de febrero que destaca por tener “un color más oscuro” y un peso de entre 5 y 7 kilos que la hace ideal tanto para exportación como para el mercado nacional. Sin embargo, si algo define a Sun Gem F1 es un sabor excepcional, con entre 15 y 16 grados Brix, una cualidad que la convierte en una sandía más que idónea para “darle un valor añadido”. Tanto es así que, según comentó Fernández, “la idea es llevarla a mercados de alto valor añadido”. Por último, y pensando en el agricultor, Sun Gem F1 es una variedad que camina hacia “una cabidad seminal más pequeña”, de modo que “ofrece más peso para el agricultor”.

En negra sin semillas, Nunhems no dejó pasar la oportunidad de mostrar Stellar F1, “la única variedad del mercado recomendada para trasplantes de primeros de enero, muy tempranos, que no ahueca”. En su caso, y como ocurriera con Sun Gem F1, “tiene una cabidad seminal muy pequeña”, ofreciendo ese mayor peso al agricultor. Además, “supone un valor seguro para el productor” gracias a su fácil manejo.

SELLO DE CALIDAD

La caja de cartón ondulado UNIQ, en la feria

Su stand está situado en la planta alta del recinto

□ fh almería

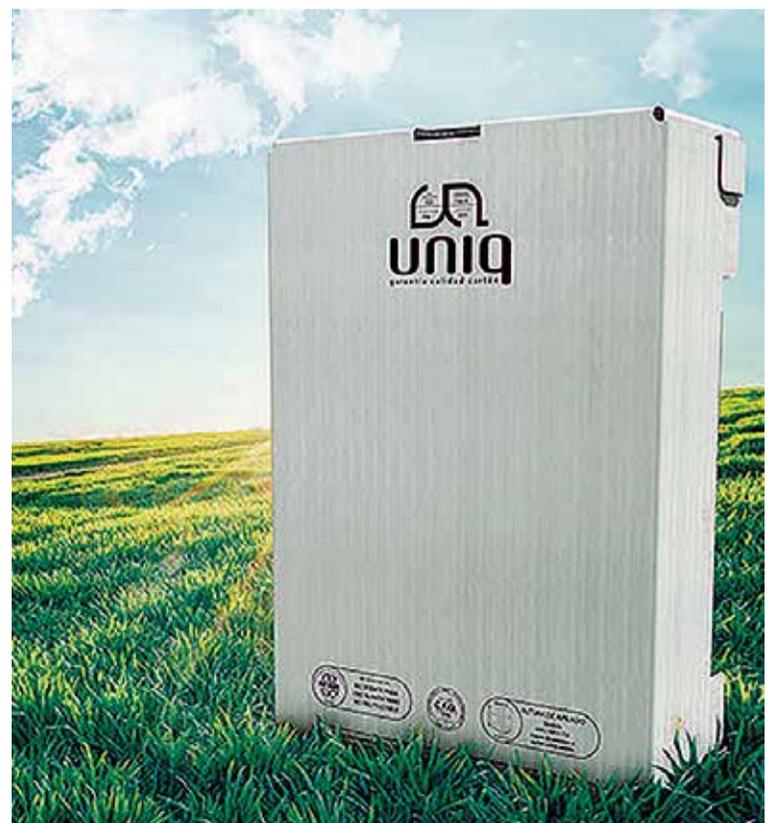
La caja agrícola de cartón ondulado UNIQ estará presente en Infoagro Exhibition. De hecho, cuenta con un espacio expositor propio en la planta alta del Palacio de Exposiciones y Congresos de Aguadulce, donde esperan recibir las visitas de todos los interesados en este envase de referencia. Según explicaron desde AFCO, la Asociación de Fabricantes de Envases

y Embalajes de Cartón Ondulado, su buen hacer y experiencia les ha permitido desarrollar el sello de calidad UNIQ, envase de referencia de cartón ondulado para el sector agrícola. UNIQ es la caja agrícola de cartón que aporta valor añadido a los productos hortícolas.

El sello está preparado para tres tipos de escenarios de transporte, como son la exportación, la larga distancia y el transporte de ultramar. Es un envase higiénico, ya que es de un solo uso, cumple

con todas las normativas de seguridad testadas mediante auditorías realizadas por el Comité Técnico en origen y destino y es un envase sostenible, una de las exigencias indiscutibles del mercado actual.

Almería, con más de 30.000 hectáreas de superficie invernada, supone para UNIQ el marco ideal para establecer un punto de encuentro con los diferentes agentes del sector. De ahí su presencia en la feria, que aspira a convertirse en el punto neurálgico de la horticultura.



■ Es el envase de referencia de cartón ondulado para el sector agrícola.

SEIPASA

Life+ Cero Residuos: mejoras en el suelo, la sostenibilidad y la calidad de la fruta de hueso

□ fhalmería

Seipasa ha concluido su participación en el proyecto Life+ Cero Residuos para fruta de hueso, cofinanciado por la Unión Europea (UE). Después de cuatro años de investigación dirigida por Rosa Oria Almudí, del Área de Tecnología de Alimentos de la Universidad de Zaragoza, las conclusiones de esta iniciativa se presentaron en abril en un acto en el Paraninfo de la citada universidad.

El proyecto Life+ Cero Residuos se puso en marcha en junio de 2013 con el objetivo de mejorar la sostenibilidad y calidad de la producción de la fruta de hueso para desarrollar un sector más competitivo y saludable. Seipasa forma parte del consorcio que ha impulsado esta iniciativa dirigida por la Universidad de Zaragoza y el estándar voluntario Zerya y ha



■ Las conclusiones se presentaron el pasado mes de abril en Zaragoza.

sido la encargada de aportar los productos y soluciones naturales, además del asesoramiento técnico, en los programas de tratamiento de los cultivos.

Durante estos cuatro años, se ha trabajado con el objetivo de implementar un método de producción Cero Residuos en melocotón, paraguayo, albaricoque, nectarina y cereza. Este método se ha apli-

cado a todos los procesos de la cadena de suministros con el fin de producir, preservar y comercializar productos libres de residuos fitosanitarios. Así, el método Cero Residuos incluye adaptaciones en la producción, la conservación durante la postcosecha, la elaboración de los productos derivados y la promoción en el mercado. "Nos propusimos que una fruta de tal ni-

vel de excelencia no solo llegara al consumidor en óptimas condiciones, sino que también se aprovechara al máximo, minimizando el desperdicio alimentario y también su huella de carbono. Los resultados son magníficos", señala Javier Arizmendi, gerente de operaciones Zerya.

Los resultados obtenidos tras el análisis de muestras de suelo al inicio del proyecto y al final de la última cosecha en 2016 indican una evolución positiva de los parámetros físico-químicos. Los valores de pH en algunas de las parcelas del proyecto llegaron a descender hasta 0.84 unidades, mejorando significativamente las características del suelo. También se mejoraron la estructura y capacidad funcional del suelo, incrementando su fertilidad y estado de conservación.

Además, se han obtenido mejoras en la resistencia de los árboles a

enfermedades, así como un incremento en la productividad y en la calidad. Tal y como indican los resultados presentados, la aplicación de la metodología Cero Residuos en árboles en declive productivo por su avanzada edad consiguió mejorar el rendimiento en una tonelada por hectárea al año.

Fruta de mejor calidad

Por lo que se refiere a la postcosecha, la fruta producida en el proyecto a partir de la metodología Cero Residuos presenta los cuatro aspectos fundamentales de calidad sensorial y aceptación por parte del consumidor: firmeza/crocantez, intensidad de sabor característico, equilibrio ácido-dulce y ausencia de aromas extraños u off-flavours. Asimismo, se han logrado incrementos de la vida útil de la fruta después de la cosecha gracias al desarrollo de envases microperforados y a la selección de condiciones de conservación óptimas para cada fruto. Así, se han alcanzado incrementos de hasta siete días de vida útil para nectarina mediante el uso de atmósferas controladas y de cinco días para la cereza en envases de atmósfera modificada.



GLOBALG.A.P.
TOUR

#GGTOUR | www.globalgap.org/tour

WE'RE ON OUR
WAY TO URUGUAY!

Date: 3 August 2017

Location: Montevideo, Uruguay

Venue: Cámara Mercantil de Productos des País

Language: Spanish

Organized by Trazur

The Tour Stop in Uruguay will be a one day event, which gathers different experts from the food industry.

The preliminary program and registration will follow soon. For more information, please contact tour@globalgap.org

Los agricultores avalan los rápidos y buenos resultados de Terra Dis y Agri Dis ante problemas de patógenos y enfermedades

□ Elena Sánchez

La empresa almeriense Urciriegos, ubicada en el Polígono La Redonda, en El Ejido, y que se dedica a la distribución de sistemas de riego para el sector agrícola, es el único distribuidor oficial para Almería, Granada y Málaga de dos productos que están dando mucho que hablar en la agricultura y que están dando grandes resultados a los productores hortícolas. Se trata de Terra Dis y Agri Dis. Terra Dis es un desinfectante con una alta concentración de ClO₂, sin

residuos, sin plazo de seguridad y sin cloro, que permite, en periodos de cambio de cultivo, una aplicación de desinfección rápida para que el productor pierda el menor tiempo posible en el próximo trasplante. Por su parte, Agri Dis es un producto que se puede emplear en pequeñas dosis y está permitido usarlo, incluso, desde el mismo día del trasplante, lo que supondría una dosis de preventivo vía riego para lograr un crecimiento sano de la planta, además de que evita que la mata tenga problemas de patógenos como botrytis, ceniza o mildiu.

JUAN PEÑA



“Con Terra Dis y Agri Dis me ahorro dinero y el resultado final que tengo es muy bueno”

Juan Peña es un agricultor de El Ejido que lleva dos campañas trabajando con Terra Dis y Agri Dis, dos productos con los que “estoy ahorrando bastante dinero, puesto que, gracias a su eficacia, no estoy sufriendo problemas con ningún patógeno, por lo que no tengo que usar otros productos. Además, estoy contento con ambos desinfectantes, ya que la planta se mantiene más sana y, por consiguiente, aumento la productividad”.

FRANCISCO FERNÁNDEZ

“Desde que trato la planta con Agri Dis no tengo batatilla y la producción es mayor”



Francisco Fernández es un agricultor de la zona del Llano de Guardias Viejas que durante años ha estado probando numerosos productos, “sin tener buenos resultados, ya que lo único que hacen es dañar la raíz”. Sin embargo, desde que trabaja con Agri Dis, “el problema de batatilla que tenía en la finca ha desaparecido, la plantación está totalmente sana y, por consiguiente, la producción que obtengo es mayor y de mejor calidad. Sin duda, me está dando unos resultados estupendos, además de que es residuo cero, algo que llevo buscando desde hace tiempo”.

JUAN ANTONIO LÓPEZ



“Lo que más me gusta de Terra Dis es que no tiene plazos de espera”

Juan Antonio López es un agricultor experimentado en cultivo de calabacín y pepino. Desde hace tres campañas, está usando Terra Dis, “un producto que me convenció desde el primer momento porque no tiene tiempos de espera y puedo comenzar a sembrar sin problemas. Además, también destaco Terra Dis porque, gracias a su desinfección, no tengo problemas de enfermedades, logrando ahorrar costes y tener una plantación sana y productiva”.

RAMÓN LUQUE



“Desde que trabajo con Terra Dis y Agri Dis, mis fincas han dejado de tener problemas de trips”

Ramón Luque está “encantado” con Terra Dis y Agri Dis. “El primero de ellos lo he usado para desinfectar el suelo tras una plantación de calabacín en una finca donde tenía muchos problemas de trips debido a los encharcamientos y ahora tengo sandía y el cultivo está totalmente limpio. Además, también me gustan ambos productos por su efecto ovicida y larvicida, es decir, el producto evita el desarrollo de la larva o el huevo y así se para el proceso de contaminación”.

JUAN VELASCO



“Gracias al uso que hago de Agri Dis, mi plantación de tomate no está padeciendo ninguna enfermedad”

Desde que comenzara a trabajar con Agri Dis, Juan Velasco, agricultor de tomate, está notando que la planta “tiene más defensas y, al estar más tiempo sana, también es más productiva. No he tenido nada de gangrena y estoy muy contento con este producto, por lo que seguiré trabajando con él”.

José Antonio Pérez Sánchez • Presidente de la Comunidad General de Usuarios de las Aguas Depuradas de la EDAR de Almería



“ VEINTE AÑOS SON NADA ”

Fue allá por octubre de 1997 cuando en la Comunidad de Regantes Las Cuatro Vegas de Almería comenzamos a reutilizar las aguas procedentes de la depuradora del Bobar-Almería, gracias a las obras ejecutadas por el desaparecido Instituto Andaluz de Reforma Agraria -IARA-, organismo dependiente de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía para poder regenerar mediante filtración y tratamiento con ozono el efluente depurado.

Las obras necesarias para reutilizar las aguas regeneradas se realizaron al amparo del Plan de Mejora de Regadíos del Bajo Andarax, que además contemplaba otras actuaciones, tales como mejoras viarias, acondicionamiento de boqueras, realización de sondeos y obras para distribución de agua, cuyo importe está siendo reintegrado, en parte, por los regantes.

Las mencionadas actuaciones se enmarcaban dentro de un ambicioso, y a la vez ponderado, Plan que tenía connotaciones sociales, económicas y medioambientales, con el que se pretendía mejorar la calidad de vida de habitantes del Bajo Andarax, en base a la consolidación y desarrollo de actividad agraria y que tenía además la pretensión de contribuir a la recuperación de acuíferos y a la gestión

integral de los escasos recursos hídricos existentes en la comarca, concibiéndose la reutilización de las aguas regeneradas como un recurso complementario a las aguas convencionales, entendiéndose por tales a las procedentes de los pozos y a las superficiales que, ocasionalmente, discurren por el lecho del río Andarax.

Transcurridos casi veinte años, y tras una fase inicial de adaptación, cabe decir que aquel concepto de complementariedad atribuido a las aguas regeneradas se ha visto ampliamente superado, hasta el punto de que en la actualidad son la principal dotación de agua con la que cuentan las vegas de Almería y del Bajo Andarax. Cabe añadir a esto que hubo un tiempo en que la reutilización desarrollada por Cuatro Vegas se veía como algo, digamos, exótico. Pero en la actualidad, los regantes almerienses y de otras provincias, y muchos ayuntamientos, se plantean muy seriamente la reutilización

como una manera de atender sus necesidades de agua para riego y servicios urbanos.

Igualmente cabe reseñar que han sido numerosas las ocasiones en las que Cuatro Vegas ha sido solicitada para explicar su experiencia en regeneración y reutilización

de aguas en muy diversos foros (docencia, regantes, jornadas, etc.) dentro y fuera de nuestra provincia, por lo que se puede afirmar con total humildad y satisfacción que, hoy por hoy, Cuatro Vegas en un referente en materia de regeneración y reutilización de aguas.

Aunque no soy partidario de llenar de números la cabeza de los lectores, hay que

decir que durante estos veinte años se han reutilizado más de 110 millones de metros cúbicos de agua, que complementados con aguas convencionales, han permitido regar unas 2.000 hectáreas de invernaderos, en las que se producen anualmente unos 350 millones de kilos de hortalizas, cuyo valor de mercado supera los 200 millones de eu-

ros. Por supuesto, esta actividad productiva ocupa, de forma directa e indirecta, a una gran cantidad de mano de obra, pudiéndose estimar en torno a 10.000 las personas empleadas.

Hay que recalcar que, al reutilizar 110 millones de metros cúbicos de aguas depuradas, dicho volumen ha dejado de extraerse del acuífero que obviamente se ha beneficiado por la reutilización.

Son pues incuestionables las ventajas económicas, sociales y medioambientales que resultan de la reutilización que tiene lugar en Cuatro Vegas, reutilización que actualmente es posible gracias a las obras realizadas hace más de dos décadas por la Administración y a las mejoras introducidas en ellas por los regantes.

Pero, como la vida misma, no todo ha sido un camino de rosas y a lo largo de estos veinte años han surgido contratiempos que se han resuelto con imaginación, buena voluntad e inversiones y, sobre todo, con la firme convicción de que la reutilización de aguas regeneradas era una solución más para hacer frente a la escasez endémica de agua en el Bajo Andarax. Una solución de pasado, presente y futuro. Es por ello que puedo afirmar que aún nos queda mucho por andar y que, como dice el tango “veinte años son nada”.

“

“No todo ha sido un camino de rosas y, a lo largo de estos veinte años, han surgido contratiempos que se han resuelto con imaginación, buena voluntad e inversiones”

"Las 4 Vegas de Almería"
Comunidad de Regantes

Recológica ^{4 Vegas}
utiliza aguas urbanas
duce vertidos al mar
recupera acuíferos

Mirando al futuro.
Generando vida.

Nitrofoska® solub, solución integral en fertirrigación sin necesidad de mezclar diversos fertilizantes

□ fhalmería

Los fertilizantes de EuroChem Agro para la agricultura ofrecen un abanico completo de posibilidades nutricionales. Además, la empresa cuenta con fertilizantes convencionales como la urea, solución de nitrato de amonio y urea (UAN), fosfato monoamónico (MAP), fosfato diamónico (DAP), con lo cual “nuestros clientes pueden beneficiarse de una completa gama de fertilizantes de un solo proveedor”. Desde aquellos fertilizantes convencionales clásicos, los especiales Nitrofoska®, la gama EN-TEC® y UTEC®, hasta los últimos productos líquidos (Flexammon® Fluid) y cristalinos solubles (Nitrofoska® y Entec® solub), sin olvidar “nuestro pilar fundamental, la calidad como razón de ser”, aseguran desde la firma.

Y es que, materias primas de calidad, granulometría homogénea y completa solubilidad y asimilación son algunas de las principales exigencias de EuroChem Agro. Con el objetivo de ofrecer a “nuestros clientes los mejores productos, realizamos estrictos controles de calidad durante todo el ciclo de producción. Por ello, usamos todas las opciones disponibles, aseguramos, con nuestros mejores recursos, que los fertilizantes comercializados por EuroChem Agro sean producidos, almacenados, transportados, comercializados y utilizados de forma segura, con el objetivo último de reducir los riesgos con el medio ambiente”, indican desde la empresa.

Nitrofoska® solub

Nitrofoska® solub comprende una serie completa de fertilizantes cristalinos perfectamente solubles en agua diseñada para ofrecer una solución integral en fertirrigación, sin necesidad de mezclar diferentes fertilizantes.

Las seis fórmulas de Nitrofoska® solub incluyen macro y micronutrientes (quelatados por EDTA y EDDHA) fácil-



mente asimilables y que están completamente libres de urea y cloruros, lo que contribuye a una eficiente absorción y aprovechamiento de los nutrientes. Con equilibrios adaptados a cada fase en el ciclo de los cultivos (fórmulas de enraizamiento, inicio de desarrollo, estimulación del crecimiento, engorde y maduración, etc.), Nitrofoska® solub permite un completo y equilibrado desarrollo de frutales, hortalizas, cítricos y otros cultivos intensivos.

Nitrofoska® solub, principales ventajas:

*Rápida y total disolución en agua.

*Nitrógeno exclusivamente en forma nítrica y amoniacal.



*Suministro equilibrado y completo de nutrientes, con fórmulas adaptadas a cada estado fenológico de los cultivos (fórmulas de enraizamiento, inicio de desarrollo, estimulación del crecimiento, engorde y maduración, etc.).

*Materias primas de calidad: no contienen ni cloro ni urea (forma de nitrógeno poco eficiente en fertirrigación), elementos nocivos para los cultivos.

*Con microelementos quelatados por EDTA, fácilmente asimilables en un amplio rango de pH.

*La fórmula Nitrofoska® solub 12+5+30 lleva el hierro (Fe) quelatado con EDDHA, lo que permite mejor estabilidad y un ahorro en quelato de hierro.

*Reacción ácida que previene la formación de precipitados y obturaciones en el sistema de riego y favorece la asimilación de nutrientes.

EuroChem Agro pertenece al grupo EuroChem, una de las compañías agroquímicas más importantes del mundo. Además, cabe destacar que el grupo también está inmerso en actividades como la minería, la extracción de gas natural y la producción de fertilizantes. EuroChem Agro tiene su sede en Zurich, Suiza, y cuenta con plantas de producción en Bélgica, Lituania, China, Kazajistán y Rusia, con más de 23.000 empleados por todo el mundo.

Nitrofoska® solub

Los abonos
solubles de más
calidad para
una fertirrigación
más eficiente



Nitrofoska® solub es una gama completa de fertilizantes cristalinos totalmente solubles en agua, diseñada para ofrecer una solución integral en fertirrigación, sin necesidad de mezclar diferentes fertilizantes.

Las fórmulas de Nitrofoska® solub incluyen macro y micronutrientes, y son completamente libres de urea y cloruros, lo que contribuye a una eficiente absorción y aprovechamiento de los nutrientes.

® Marca registrada de EuroChem Agro

EuroChem Agro Iberia, S.L.
Joan d'Austria 39-47
08005 Barcelona
Tel. 931 702 744
Fax. 932 259 291
www.eurochemagro.es

Para más información



**EUROCHEM
AGRO**

The Fertilizer Experts.

Panel de usuarios de
Fertinagro en Almería

80% más de flores



MÁS DE FLORES



MÁS DE ANCHURA
DE LA HOJA



MÁS DE ALTURA
DE LA PLANTA

**«LAS PLANTAS ESTÁN MÁS
NEGRAS, LA HOJA MÁS GRANDE,
MAYOR FLORACIÓN, MÁS VIGOR»**

Pedro Romera - Almería 2016

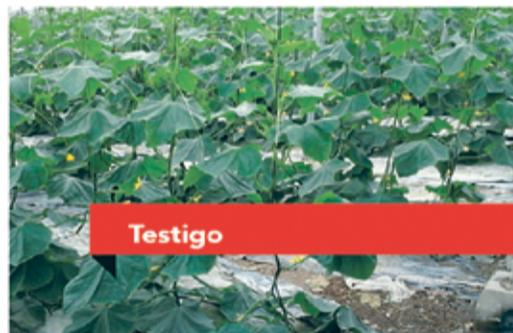
PEPINO

ALMERÍA



OBJETIVO:

Conseguir un crecimiento vigoroso de la planta, así como un aumento de frutos.



Testigo



Organia Revitasoil

14% más de frutos
por planta

TOMATE

ALMERÍA



OBJETIVO:

Conseguir un mayor vigor en las plantas y una cosecha más abundante.



Testigo - Octubre 2016



Organia - Octubre 2016

**«ESTOY MUY CONTENTO CON
LOS TOMATES ESTE AÑO. AL
APLICAR ORGANIA REVITASOIL LAS
PLANTAS TIENEN MAYOR VIGOR Y
HAN CUAJADO MEJOR»**

Antonio González - Almería 2016

Organia®

REVITASOIL

REVITALIZADOR EDÁFICO
PARA LA IMPLANTACIÓN DEL CULTIVO

Especial Hortícolas





Entrevista a Pedro Caparrós • Gerente de Grupo Caparrós

“Nuestra sandía sin pepitas Caparrós Premium representa cerca del 37% de nuestro modelo de negocio”

□ Rafa Villegas

¿Cómo se presenta la campaña de primavera para Grupo Caparrós?, ¿qué volumen de producción estiman que comercializarán de su sandía sin semillas Premium?

Nosotros somos siempre optimistas. Nuestra sandía sin pepitas Caparrós Premium se está consolidando como una marca de confianza en el segmento de sandía sin pepitas y representa aproximadamente cerca del 37% de nuestro volumen de negocio. Este importante crecimiento se debe sin lugar a dudas a las características de nuestra sandía, que se recolecta en su punto óptimo de maduración con unos altos estándares de calidad y se diferencia por su sabor, dulzor y textura.

Otro de sus productos estrella es su tomate cherry pera Lobello, ¿qué características cumple que lo hacen tan atractivo para el consumidor?

Nuestro tomate cherry pera Lobello goza de una gran aceptación en los mercados más exigentes. Lobello ofrece un dulzor que supera incluso los 11° Brix, unido a un color y uniformidad tan atractivos como su sabor inconfundible.

Los productos de autor y mousses de hortalizas, además de la amplia gama que tienen con La Gergaleña de confituras están traspasando fronteras. ¿Cuál es el secreto del éxito de estos productos de IV y V gama?

Sin lugar a dudas, nuestra apuesta por productos innovadores elaborados de forma tradicional por nuestro restaurador Antonio Gázquez. Ahora iniciamos la época de gazpachos y el año pasado añadimos a nuestros gazpachos de raf y Lobello el gazpacho de sandía, que está espectacular. Lo último que hemos presentado en el Salón de Gourmets ha sido nuestra nueva línea de mermeladas de fresa, frambuesa, papaya y mango. La elaboración,



sin conservantes, ni gluten, como todos nuestros productos, su presentación en cristal y el hecho de que se fabrique en Almería de una forma tradicional los hacen muy especiales.

Sostenibilidad y Responsabilidad Social Corporativa son dos conceptos que, sin duda, aplica Grupo Caparrós en su día a día, por ejemplo promocionando la salud y una dieta saludable, ¿no es así?

Efectivamente, en 2015, conseguimos el Premio Estrategia Naos a la iniciativa empresarial por nuestro Plan Caparrós Saludable Social y Solidario y no paramos de realizar nuevos proyectos. Acabamos de poner en marcha nuestro proyecto Bocata Caparrós Saludable, que entre otras actuaciones, nos va a permitir estar en más de 14 pueblos de la provincia, en

“

“Sin lugar a dudas, nuestra apuesta por productos innovadores elaborados de forma tradicional por nuestro restaurador Antonio Gázquez. Ahora iniciamos la época de gazpachos y el año pasado añadimos a nuestros gazpachos de raf y Lobello el gazpacho de sandía, que está espectacular”

coordinación con la Diputación Provincial, con la finalidad de promover una educación para la salud, favoreciendo la adquisición de hábitos saludables entre la población infantil. Ya hemos realizado el taller bocata Saludable en Arboleas, Santa Fé de Mondújar, Fondón, Almería ciudad y para más de 150 niños de nuestros propios trabajadores y está resultando todo un éxito.

¿Qué balance hacen de la campaña hortofrutícola hasta el momento?

Hasta el momento, la campaña va según lo previsto, no ha sido una mala campaña, pero hay que esperar hasta finalizar el ejercicio de verano y, sobre todo, para nosotros, la campaña de sandía, que no la terminamos hasta el mes de octubre.

‘Sabores Almería’ pisa fuerte en el Salón de Gourmets 2017

La marca de la Diputación de Almería captó la atención de todos los profesionales del sector gracias a su producción singular y diversa

□ Elena Sánchez

La marca ‘Sabores Almería’ de la Diputación de Almería ha dejado huella en la última edición del Salón de Gourmets 2017 celebrado en Madrid entre el 24 y el 27 de abril. El stand almeriense, que superó los 200 metros cuadrados este año, arropó a un total de 34 empresas y asistió a la feria con el objetivo de fomentar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas que constituyen la base del empleo y la economía de los municipios. En esta ocasión, ‘Sabores Almería’ desembarcó en Madrid con una producción singular y diversa, que incorporó este año a su amplia gama de productos sectores como el de las hortalizas frescas y los quesos.

Durante los tres días de feria, el stand de Diputación de Almería recibió numerosas visitas, así como también fueron muchos los encuentros y reuniones de negocio que las diversas empresas almerienses pudieron mantener. De hecho, la propia ministra de Agri-



cultura, Isabel García Tejerina, visitó el expositor almeriense tras la inauguración para conocer, de primera mano, la gama de productos de las 34 empresas que viajaron bajo el paraguas de la Institución provincial. Así, el stand de ‘Sabores Almería’ se convirtió en el epicentro de las visitas de los

restauradores de la capital madrileña, así como de exportadores de productos a nivel internacional y profesionales del sector, que quisieron conocer a fondo la oferta de dicha marca.

Tal fue el éxito y la atención que captó este espacio que incluso empresarios y profesionales de di-

ferentes países, entre ellos Singapur, Emiratos Árabes Unidos, China e Israel, se interesaron por la gama de productos que se expusieron en el stand. “Los empresarios han podido mantener encuentros con representantes de Oriente Medio y Asia, pero también con profesionales de países

de la Unión Europea. Sin duda, el paso por la feria de los productos de Almería no ha dejado indiferente a nadie y para nosotros es un orgullo poder apoyar a un sector que ha trabajado muy duro por ofrecer productos de la máxima calidad”, aseguró María López, diputada de Agricultura.



LA ROJA
CON MÁS SABOR



caparrósnature.com 950 600 213



COMPROMISO CON LA AGRICULTURA

El Ejido regula la recogida de pluviales de invernaderos y obliga a crear espacios con plantas reservorio autóctonas

La Ordenanza de Invernaderos, que ha nacido fruto del consenso del sector agrario, se aprobó por unanimidad de los cinco grupos que integran la Corporación en el Pleno Municipal de la ciudad que tuvo lugar el pasado 26 de abril

□ Rafa Villegas

El Pleno Municipal del Ayuntamiento de El Ejido aprobó el pasado 26 de abril, en sesión ordinaria, la aprobación inicial de la Ordenanza de Invernaderos y su Entorno. Consensuada con el sector agrícola y con la unanimidad de los cinco grupos políticos que conforman la Corporación de la ciudad, va a suponer un antes y un después en materia de recogida de pluviales de las fincas y estructuras verdes.

El concejal de Agricultura y Medio Ambiente del Consistorio ejidense, Manuel Gómez Galera, defendió la moción, que va a suponer, una vez que se publique en el Boletín Oficial de la Provincia, la obligatoriedad para los agricultores que cuenten con una superficie invernada superior, de media, a 6.500 metros cuadrados, de disponer en el exterior del invernadero estructuras verdes. En definitiva, se va a obligar a ubicar, bien en el perímetro de la finca o en una zona concreta, un mínimo del 1 por ciento de la superficie total del invernadero con plantas reservorio autóctonas de floración escalonada. Lo que se pretende es que tengan la función de mantener la fauna auxiliar.

La medida, como explicó el edil de Agricultura, se tomó dado el “preocupante estancamiento de la lucha integrada por la falta de enemigos naturales, sobre todo en el solapamiento que se da de la cosecha al final de la primavera y en el principio del verano”.

El Ayuntamiento de El Ejido elaboró una lista con más de 60 especies de plantas autóctonas que actúan como reservorio de fauna auxiliar y que, por el contrario, no son atractivas para las plagas. Es el caso, por ejemplo, del romero, la adelfa, el tomillo, el hinojo, el esparto o la uña de gato.

Al respecto, el alcalde de la ciudad de El Ejido, Francisco Góngora, incidió en el hecho de que “fomentamos la lucha biológica, hacemos nuestra agricultura más sostenible y competitiva al



■ Un ensayo con plantas reservorio que llevó a cabo la Estación Experimental de Las Palmerillas, de la Fundación Cajamar Caja Rural, ubicada en el término municipal de El Ejido. /RAFA VILLEGAS

ir en la línea de los objetivos que marca Europa y las propias exigencias de los mercados internacionales”.

Gómez Galera, por su parte, incidió en que, con esta Ordenanza, “plasmamos en un documento el entorno agrario que queremos tener para nuestro municipio, teniendo en cuenta la vinculación entre el futuro de la agricultura y el control biológico”. Para el concejal de Agricultura y Medio Ambiente del Ayuntamiento de El Ejido, “la Ordenanza tiene que ser un ejemplo de compromiso con el futuro con la implantación de medidas adaptadas a nuestras necesidades reales”.

Recogida de pluviales

Otro aspecto muy importante que recoge la Ordenanza de Invernaderos y su Entorno es la obligatoriedad de todos los agricultores de dotar a sus fincas invernadas de sistemas de recogida de pluviales con capacidad mínima de 35 litros por metro cuadrado para mitigar los problemas de anegaciones e impermeabilidad del entorno agrícola, así como de la ciudad ejidense y sus distintos núcleos de población.

En su conjunto, el regidor ejidense califica esta Ordenanza

municipal como “pionera y ambiciosa en la provincia de Almería, que hemos conseguido impulsar tras años de trabajo y que, de forma consensuada con el sector, responde a la inquietud de este equipo de Gobierno de ofrecer la mejor imagen de nuestro campo y de su principal pilar económico”. Para Góngora, se trata de un documento que “vendrá a regular el entorno agrario en general y la protección del suelo de interés agrícola en particular”.

La Ordenanza se debatió en varias ocasiones en el Consejo Municipal Agrario, además, el Ayuntamiento ejidense mantuvo reuniones con organizaciones agrarias, empresas de instalación de invernaderos, de movimientos de tierras y construcción de embalses, así como con la Estación Experimental Las Palmerillas, de la Fundación Cajamar.

Por otra parte, la Ordenanza también establece la obligación de justificar la gestión de los residuos domésticos generados en la propia explotación agrícola, la calificación ambiental de emplazamientos para alimentación ganadera y la declaración responsable para la autogestión de compost en la propia finca. Del mismo modo, en mate-



■ Todos los partidos políticos que conforman la Corporación Municipal ejidense votaron a favor de la Ordenanza de Invernaderos y Su Entorno. /R. V. A.

ria de higiene rural, el documento contempla el desarrollo de ejecuciones subsidiarias en parcelas en mal estado.

Ayudas de la Junta

La Junta de Andalucía publicó en abril una línea de ayudas para la implantación de reservorios o setos exteriores que sirvan de refugio para la fauna auxiliar de los invernaderos. La línea también com-

prende subvenciones para el uso de rafia biodegradable, para el uso de compost de origen vegetal y para el abonado en verde, usando restos vegetales triturados en la propia explotación.

La ayuda está dotada de un presupuesto de 10,9 millones de euros y alcanzará, como máximo, los 600 euros por hectárea, pudiendo atender en los próximos cinco años algo más de 4.700 hectáreas.

EN LA COMARCA DEL BAJO ANDARAX

FERAL denuncia que la Junta deja más de 3.100 hectáreas de cultivos sin suministro de agua

□ **Rafa Villegas**

El Bajo Andarax clama a la Junta de Andalucía que deje de vertir más de 30.000 metros cúbicos de agua diarios y abra el grifo que le ha cerrado, según denuncian desde la Federación de Regantes de Almería (FERAL), a los agricultores de la comarca.

La situación es insostenible. FERAL pudo comprobar cómo el pasado lunes, 8 de mayo, seguía en vigor el corte de agua. Este dio comienzo el jueves 4 y afecta a más de 3.100 hectáreas de cultivos en el Bajo Andarax. El día 8, las fincas más pequeñas habían agotado ya sus reservas de agua embalsada, por lo que corrían riesgo inmediato de arrancar las plantaciones. FERAL cifraba en un par de días el tiempo que resistirían las fincas con balsas de mayor capacidad.

A la par, como denunciaron desde FERAL, la Junta de Andalucía estaba virtiendo más de 30.000 metros cúbicos de agua al mar, “los que han dejado de recibir los agricultores”. Además, según denunciaron, se vierten sin ningún tipo de aprovechamiento, a pesar de ser aguas depuradas en la estación de El Bobar y por cuyo tratamiento pagan un canon todos los ciudadanos. En situación de normalidad, según explicaron desde FERAL, “esas aguas depuradas son las que riegan el Bajo Andarax después de recibir el correspondiente tratamiento de desinfección en la planta que gestiona en Viator la Comunidad General de Usuarios de Aguas de Almería (CGUAL).

Desde FERAL critican el daño que hace a la imagen de la agricultura de la provincia esta situación. Para FERAL se trata de “una decisión precipitada, ya que, sean cuales sean los presuntos incumplimientos administrativos de los gestores de la red de distribución de aguas regeneradas, está claro que no se puede dejar sin riego a miles de explotaciones agrícolas que se encuentran en plena campaña de tomate, melón y sandía”, como explicó el presidente de FERAL, José Antonio Fernández.

En busca de una solución alternativa, los regantes afectados solicitaron el viernes 5 de mayo a la Junta autorización oficial para el uso de agua pro-

cedente de la desaladora de Carboneras y de la desaladora de la capital almeriense, además de autorización de uso de aguas procedentes de todos los

pozos legales ubicados en la comarca del Bajo Andarax que estén localizados dentro del perímetro de riego de la Comunidad General de Aguas de Al-

mería. Desde la Federación de Regantes de Almería lamentan que, por el momento, “no hay respuesta oficial a dichas peticiones”.

VIAJANDO CONTIGO ME SIENTO FELIZ

AFCO

SOMOS GARANTÍA, SOMOS CALIDAD, SOMOS CARTÓN, SOMOS UNIQ
www.grupouniq.com | www.afco.es

El sistema redHimarcan evidencia la necesidad del control de la humedad y la nutrición de la planta

Himarcan lleva cinco años revolucionando el riego en cultivos intensivos, una revolución que ha completado con este sistema

□ fhalmería

Objetivo cuádruple

El sistema implantado por Himarcan va dirigido en cuatro direcciones para que la agricultura sea sostenible y tenga futuro: control y ahorro de agua, control y ahorro en nutrición, evitar la contaminación de los acuíferos y menor gasto en fungicidas.

El agua: cada vez más escasa y de peor calidad

Si seguimos por esta senda, en pocos años tendremos que abandonar invernaderos y zonas de cultivo por la escasez de agua. El sistema implantado por Himarcan permite un control exhaustivo de la humedad del suelo y de la dotación de riego, permaneciendo las raíces de la planta en la zona de control, llegando a ahorrar hasta un 30% de agua. Por otra parte, un control continuo de la humedad permite usar aguas de peor calidad y aprovechar los nutrientes que aporta el agua. Tenemos información continua de la humedad del suelo a distintos niveles.

Control y ahorro en nutrientes

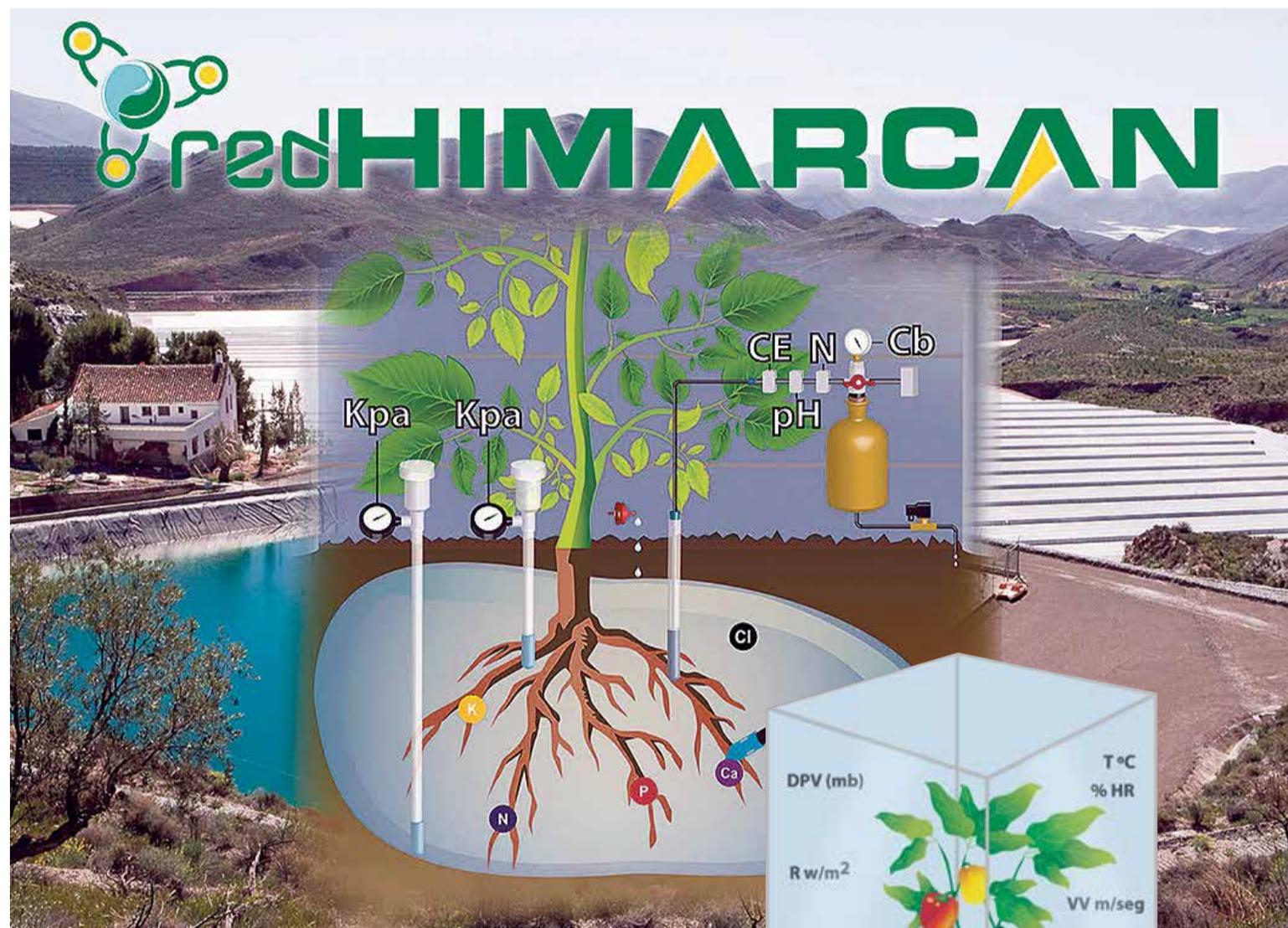
El suelo es el agujero negro de la agricultura, se aporta mucho y se controla poco. Con los sistemas hiedrosoil e hiedroponic, tenemos una ecografía a tiempo real de lo que está ocurriendo en el suelo o sustrato. Tenemos información de parámetros en continua como CE, pH, temperatura y niveles de distintos nutrientes.

La sonda de succión desarrollada por Himarcan está cambiando la forma de fertirrigar y el establecimiento de niveles nuevos de los nutrientes en comparación con el extracto saturado.

Adecuar el equilibrio de nutrientes a la fertilización en continua con información de lo que pasa alrededor de la raíz es el objetivo de unirse a la redHimarcan.

Evitar la contaminación

Nuestros pozos se están salinizando cada vez más y eso es un hecho irreversible. Si continuamos sin hacer nada nos vemos avocados a cultivar solo tomates. Con los tensiómetros de profundidad pode-



mos evitar que se nos vaya agua hacia el nivel freático y, por consiguiente, los nitratos que aportamos, el fósforo, etc., concentrándose en el agua del acuífero como ya está sucediendo.

Menor gasto en productos

Hemos demostrado que cuando el suelo no se encharca, se mantiene un nivel adecuado de humedad para cada cultivo, no se pierden raíces con facilidad y no hay que aportar fungicidas para mantener sanas las raíces, menos enraizantes por pérdidas de raíces.

Cuando peor se riega es en invierno y principio de cultivo. En el momento de instalar el sistema de control, hemos paralizado los riegos hasta 14 días por asfixia radicular, encharcamiento y desequilibrio nutricional.

Un adecuado nivel de humedad, equilibrio de nutrientes en continuo y un control de la tendencia mantienen una planta productiva y sana con un menor coste.

Un adecuado nivel de humedad, equilibrio de nutrientes en continuo y un control de la tendencia mantienen una planta productiva y sana con un menor coste



El control de la humedad permite tener una planta productiva y sana.

Una alta tecnología a nivel de agricultor

Llevamos 5 años volviendo al revés los sistemas de riego y las máquinas de riego y lo hemos completado con el sistema redHimarcan.

La forma de instalar un riego ha cambiado; hay que adecuarlo a cada finca, a cada suelo, ha variado el número de goteros por metro cuadrado, hay que ir a la línea continua y al estudio físico del suelo, al caudal de gotero apto para cada suelo. Hay que ir también hacia el estudio porme-

norizado de los sectores y la dosificación de agua y los abonos en dosis variables e incorporar un ordenador de alto rendimiento que pueda atender un sistema de riego bien diseñado y hacer mezclas de aguas distintas y preparado para productos ecológicos.

Nuestros diseños integran equipos que atienden a la planta en su conjunto: clima, riego y ecografía del suelo, porque todo lo que pasa en el suelo afecta a la parte aérea y todo lo que pasa en la parte aérea afecta a las raíces.

El clima y el riego están interrelacionados.

VENTAS ANDALUZAS ENTRE JULIO DE 2016 Y ENERO DE 2017

Las exportaciones al Reino Unido rozan los 500 millones de euros

Esta cifra supone un incremento del 23,6% respecto al mismo periodo del año anterior

□ Elena Sánchez

A pesar de las incertidumbres surgidas tras el referéndum que aprobaba la salida del Reino Unido de la Unión Europea y la devaluación que ha sufrido desde entonces la libra, las exportaciones agroalimentarias andaluzas a este país siguen incrementándose año tras año. De hecho, según los últimos datos ofrecidos por la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo de la Junta de Andalucía, el valor de estas ventas entre julio de 2016 y enero de 2017 ha rozado los 500 millones de euros, lo que supone un incremento del 23,6 por ciento con respecto al mismo periodo del año anterior. Asimismo, estas cifras vienen a señalar que dichas transacciones



■ Pimientos California. I.E. SÁNCHEZ

se han alzado un 14 por ciento en valor, ascendiendo de 86,6 millones de euros, en enero de 2016, a 99,3 millones en el mismo mes de este año.

Las frambuesas, con 114 millones de euros, los pimientos, con 95 millones, los tomates, con 73 millones, y los pepinos, con

55 millones de euros, son los productos con más peso económico en las exportaciones al Reino Unido desde Andalucía. El aceite de oliva y los arándanos rojos también están entre esos envíos mayoritarios.

Sin embargo, desde la Consejería de Agricultura, su máxima responsable, Mari Carmen Ortiz, se mantiene "vigilante ante cualquier consecuencia negativa" que pueda tener el Brexit en Andalucía, ya que "aún es pronto para poder conocer el impacto que finalmente tendrá en la Comunidad Autónoma". De todas formas, la consejera se ha mostrado confiada en que se mantendrán las buenas relaciones comerciales gracias a la "excelencia y alta seguridad alimentaria de nuestros productos".



■ Moderador y ponentes del foro celebrado en Almería. IIFHALMERÍA

DIÁLOGOS PARA EL DESARROLLO

Un foro empresarial destaca la innovación e internacionalización de los sectores agrícola y turístico

□ E. S. G.

El foro empresarial Diálogos para el Desarrollo, organizado por Cajamar Caja Rural, Vodafone y DKV Seguros Médicos, reunió, en Almería, a los economistas Daniel Lacalle y Miguel Sebastián. Ambos trasladaron a los empresarios la importancia que

tiene apostar por un modelo económico basado en la productividad y la diferenciación a través de la innovación y la internacionalización.

De hecho, los economistas coincidieron en el valor que se adquiere a través de estos aspectos fundamentalmente en dos de los sectores más importantes de la provincia, el agroalimentario y el turístico.

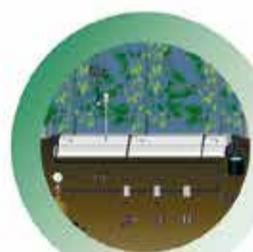


redHIMARCAN



Lider en la 3ª Revolución en Riego y Clima

La agricultura con información



Thiredhydroponic



irribLue



Thiredsoil

HIMARCAN
www.himarcam.com
Tlf.: 950 570 203



“Vicasol sigue ganando en volumen y prestigio en los mercados”

La cooperativa continúa inmersa en un proyecto de expansión que, ya en la próxima campaña, la llevará a contar con más de 100 hectáreas en ecológico, mientras que, en el ejercicio 2018/2019, prevé poner en marcha su nuevo complejo agroindustrial en El Ejido

□ Isabel Fernández

Vicasol avanza con paso firme en su proceso de expansión, que camina paralelo a la posición que, poco a poco, va alcanzando la cooperativa en los distintos mercados. “Vicasol sigue ganando en volumen y prestigio en los mercados”, afirmó su presidente, Juan Antonio González, quien añadió que, precisamente por ello, la cooperativa continúa trabajando en dos proyectos fundamentales de cara a las próximas campañas: la puesta en marcha de su nuevo complejo agroindustrial en El Ejido y la consolidación y crecimiento de su línea de ecológico, puesta en marcha hace ahora dos campañas.

Con respecto al primero de esos proyectos, González afirmó que, “cuando esté operativo al 100%, creemos que va a ser una de las referencias del campo almeriense”. De momento, todo marcha según lo previsto. “Empezaremos a construir en el mes de julio, la nave de envasado y la urbanización deberían estar terminadas para finales de este año y el proyecto al completo para el inicio de la campaña 2018/2019”, explicó. Con la puesta en marcha de este complejo agroindustrial, Vicasol da respuesta al cada vez mayor número de agricultores de la zona de El Ejido que han confiado en una cooperativa que, desde el primer momento, les ofrece la posibilidad de incorporarse como socios y, con ello, disfrutar de todos los servicios y, sobre todo, de la experiencia que atesora Vicasol. Y es que, tal y como recordó su presidente, “somos una cooperativa de primer grado que trabaja por y para sus agricultores socios, buscando siempre la máxima rentabilidad para los mismos”.

Junto a este futuro complejo en El Ejido, Vicasol prevé, ya para la próxima campaña, que su línea de ecológico, otro de sus proyectos más recientes, continúe creciendo. De este modo, y según avanzó González, “tendremos



Buena parte del equipo de Vicasol, encabezado por su presidente, Juan Antonio González, y su gerente, José Manuel Fernández. / ELENA SÁNCHEZ



La cooperativa sigue adelante con su proceso de expansión en la comarca del Poniente. / ISABEL FERNÁNDEZ



El tomate supone, aproximadamente, el 50% del volumen total de producto de Vicasol. / FHALMERÍA

más de 100 hectáreas en ecológico, lo que nos permitirá trabajar con nuestros clientes con más regularidad de la que lo hemos hecho hasta ahora debido a la falta de volumen”. En cualquier caso, se mostró más que satisfecho con los resultados logrados hasta la fecha con esta línea de negocio, puesto que “hemos conseguido la preferencia de nuestros clientes debido a la transparencia de nuestro trabajo”.

Pero, mientras avanzan en todos estos proyectos de futuro, en Vicasol siguen sin descuidar su día a día que, de momento, pasa

por su campaña de primavera. En este sentido, su gerente, José Manuel Fernández, recordó que, para la cooperativa, “la primavera es una campaña con bastantes kilos y no solo de los productos típicos de esta fecha, melón y sandía, sino que también tenemos tomates, berenjenas, pimientos, pepinos, calabacín...”. Con esta segunda mitad del ejercicio aún en marcha, “confiamos en que sea una campaña bastante equilibrada”.

Por otro lado, y con respecto a los primeros meses de este ejercicio, Fernández afirmó que “podemos calificar de buena la campaña

de otoño e invierno”. Según explicó, “han faltado kilos en todos los productos, pero esa falta ha sido bastante aceptable”, algo que, para Fernández, “debería haceremos reflexionar”. Al final, “hemos sido capaces de sacar el partido para nuestros agricultores a una campaña complicada”.

Infoagro Exhibition

Vicasol participa del 10 al 12 de mayo en la segunda edición de Infoagro Exhibition, una cita “muy importante” para la cooperativa, ya que, durante esos días, “Alme-

ría y su sector más importante se convierten en un escaparate para el resto del mundo”. La feria acogerá no solo a visitantes locales, sino también llegados de distintos puntos del planeta, de ahí que “Vicasol estará allí mostrándose a los visitantes y aprendiendo de todo el conocimiento que se generará en el evento”, apuntó su presidente. Junto a esto, la cooperativa espera que su espacio expositivo vuelva a convertirse en un punto de encuentro en el que “podamos mostrar a nuestros agricultores, trabajadores y amigos las bondades de nuestro gran proyecto”.



AlgaEnergy recibe el 'Premio a la Sostenibilidad y Producción Ecológica' en Infoagro Exhibition 2017



Categoría de SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y PRODUCCIÓN ECOLÓGICA
ALGAENERGY S.A.
InfoAgro EXHIBITION 2017

El galardón se suma a una larga serie de reconocimientos y distinciones otorgados a la trayectoria de la empresa y el desarrollo de sus productos

□ fhalmería

La compañía AlgaEnergy ha sido reconocida con el 'Premio a la Sostenibilidad y Producción Ecológica' que otorga la organización del evento Infoagro Exhibition, cita bienal que se celebra en Almería y reúne a los principales actores del sector agrícola español.

"Es un honor para nosotros recibir esta importante distinción a nuestro trabajo en un sector por el que hemos apostado y en el que nos estamos introduciendo de manera firme", afirma Carlos Rodríguez-Villa, director general de AlgaEnergy. "Hemos recibido diversos premios de gran importancia a nivel nacional e internacional como empresa innovadora y por nuestra avanzada tecnología y, de hecho, AlgaEnergy ha sido reconocida como una de las PYMES con mayor potencial de crecimiento de Europa por la Comisión Europea. Sin embargo, este es el primer galardón sectorial que tiene como principal protagonista a uno de nuestros productos finales, en este caso nuestra gama de bioestimulantes agrícolas AgriAlgae®".

AgriAlgae® es un bioestimulante 100% natural, obtenido a partir de un conjunto de microalgas seleccionadas y cultivadas por AlgaEnergy mediante condi-



El producto estrella de AlgaEnergy es su bioestimulante agrícola AgriAlgae®.

ciones y parámetros de cultivo optimizados y completamente controlados que, aplicado en pequeñas dosis, está demostrando reportar unos resultados sobresalientes, al aumentar notablemente los rendimientos productivos y las calidades en todo tipo de cultivos. A estos beneficios –contrastados por ensayos de campo independientes–, hay que sumarle el hecho de que, por cada 5 litros de producto AgriAlgae® utilizados, el agricultor habrá contribuido a retirar 2 kilos de CO₂ de la atmósfera, al ser este gas un elemento clave en el proceso de fabricación, como principal nutriente de las microalgas cultivadas por AlgaEnergy. "Se

“

“Es un honor para nosotros recibir esta importante distinción a nuestro trabajo en un sector por el que hemos apostado y en el que nos estamos introduciendo de manera firme”

trata, por tanto, de una economía circular, en la que el agricultor que cuida de sus cultivos no solo no contamina, sino que además está contribuyendo activamente a cuidar nuestro planeta”, confirma Rodríguez-Villa.

La ceremonia de entrega de galardones, en la que AlgaEnergy será distinguida con el citado 'Premio a la Sostenibilidad y a la Producción Ecológica', tendrá lugar en el marco de Infoagro Exhibition 2017, el viernes 12 de mayo.

Sobre AlgaEnergy

AlgaEnergy es una compañía de base biotecnológica fundada en 2007 que consolida el profundo

conocimiento existente en España en la ciencia de las microalgas generado por las universidades a lo largo de las últimas cuatro décadas. Colabora con más de 120 empresas en materia de investigación, cuenta con Iberdrola como accionista desde el 2009 y ha diseñado, construido y opera las plantas de cultivo de microalgas probablemente más avanzadas a nivel internacional. La Comisión Europea la ha seleccionado como una de las PYMES de mayor potencial de crecimiento de Europa y su actividad y desarrollos la han posicionado como un referente internacional.

Las microalgas, por su riqueza bioquímica y sus ventajas con respecto a la agroindustria tradicional, son una materia prima de gran interés para desarrollar productos en sectores muy diversos. No obstante, el producto estrella de AlgaEnergy es su bioestimulante agrícola AgriAlgae®, que logra incrementar rendimientos, mejorar calidades y aumentar la resistencia a situaciones de estrés en todo tipo de cultivos. Este producto, natural y sostenible, ha sido desarrollado a lo largo de los últimos seis años y desde 2015 está entrando con éxito en el mercado, con índices de satisfacción que superan cualquier expectativa.

Opinión

“Liderando el camino hacia la sostenibilidad: esto no es una frase publicitaria”

En un momento de cambio rápido, su habilidad para crear una visión inspiradora le permitirá enfrentar cualquier desafío y esta visión es la que marcará el camino a sus colaboradores y empleados. Los negocios, para que sean exitosos, no se reducen a la cuenta de resultados. La cuenta de resultados solo es la foto de un momento de un proceso. Pero para que esa foto sea todo lo positiva que esperan nuestros socios, hay que trabajar en inspirar al equipo. Y cuanto más inspiración haya creado con su visión, más gente será capaz de superar las dificultades propias del negocio.

La construcción de una marca o empresa sostenible implica contar con esa visión. Y esa visión es la que indicará el camino para ejecutar distintas decisiones, estas pueden ir desde la generación de soluciones sostenibles para todo, desde la energía a las cadenas de suministro, envasado, fabrica-

ción, alimentación, electrónica, transporte, marketing, edificios... Construir una marca sostenible o la reputación de ser una empresa comprometida implica identificar las prioridades estratégicas y tácticas que enfrentan su negocio hoy y aprovechar las alternativas más sostenibles, que están emergiendo constantemente, para resolverlas.

Los principios básicos de la excelencia en sostenibilidad ya son bastante conocidos: reducir su huella de carbono, crear productos y servicios que ayuden a los clientes a hacer lo mismo, impulsar la participación de los empleados, pensar la cadena de valor, rastrear los datos y permitir la transparencia, etc.

Pero los verdaderos líderes, aquellos con la visión correcta, irán más allá y abordarán la escala de los retos de sostenibilidad que enfrentan al reorganizar a sus empresas.



Green Summun

Consultoría Estratégica en Sostenibilidad.
www.greensummun.com



Nuevas variedades y más resistencias para esta edición de Infoagro



Rijk Zwaan revoluciona Infoagro Exhibition con sus novedades en los mayores cultivos del Poniente

Rijk Zwaan aprovechará su presencia en la feria para mostrar a todos los profesionales del sector las últimas incorporaciones a sus catálogos de pepino, calabacín, berenjena, judía, e incluso, pimiento picante



■ Faiza RZ

□ Isabel Fernández

Rijk Zwaan estará presente del 10 al 12 de mayo en la segunda edición de Infoagro Exhibition, una cita que la multinacional de semillas holandesa quiere aprovechar para mostrar a todo el sector sus novedades en cultivos como pepino, calabacín, berenjena, judía, e incluso, en pimiento picante. Todas ellas son fruto del arduo trabajo de investigación y desarrollo que realiza Rijk Zwaan con el único fin de poner en el mercado variedades que satisfagan no solo las necesidades del agricultor, primer e imprescindible eslabón de la cadena agroalimentaria, sino también de las empresas de comercialización y, cómo no, de los mercados.

De este modo, quienes durante los tres días que dura Infoagro Exhibition visiten el stand de Rijk Zwaan podrán conocer hasta el mínimo detalle dos de sus principales novedades en los segmentos de pepino largo y mini: Arrecife RZ y Beautysun RZ son dos variedades que, si bien son muy diferentes, cuentan con un importante nexo de unión, ya que ambas se engloban dentro del concepto blueleaf de Rijk Zwaan y, por tanto, cuentan con resistencia a oídio. En el caso de Beautysun RZ es, además, la primera variedad de pepino mini blueleaf.

Pero las novedades de la multinacional de semillas no se quedan ahí. En calabacín, Calabonita RZ y Calagreen RZ son las primeras variedades de Rijk Zwaan en un segmento en el que aún no tenía presencia y al que llega con dos materiales con un enorme potencial. Ambas están recomendadas para un ciclo temprano y medio y ambas destacan, asimismo, por su gran conservación.

Ya en berenjena, Yolanda RZ es la novedad, una variedad para trasplantes del 10 de agosto y durante todo ese mes que destaca por su excelente capacidad de cuaje en condiciones de bajas temperaturas y con poca luz, mientras que, en judía, Faiza RZ será la gran protagonista en el espacio ex-

“

Rijk Zwaan, fiel a su filosofía de trabajo, presenta al sector sus propuestas para llegar a esos clientes que buscan un producto especial

positor de Rijk Zwaan. Faiza RZ es una judía plana de enrame (tipo helda) que lleva dos campañas en el campo y que, poco a poco, continúa ganando adeptos.

Por último, y porque el mercado es cada día más variado, la empresa de semillas no quiere dejar pasar la oportunidad de mostrar en Infoagro Exhibition algunas de sus variedades de pimientos picantes. Cuando las especialidades comienzan a ganar terreno en el campo, Rijk Zwaan, fiel a su filosofía de trabajo, presenta al sector sus propuestas para llegar a esos clientes que buscan un producto especial. Daredevil RZ, Rumble RZ y Avital RZ (37-106 RZ) serán las variedades de picantes que podrán ver, y sobre todo probar, quienes se acerquen al stand de Rijk Zwaan en la feria.

En su espacio expositor, los técnicos y especialistas de cultivo de la multinacional ofrecerán a los agricultores y comercializadores interesados todos los detalles relacionados con estas novedades y, además, les resolverán cualquier duda relacionada con cualquier otra variedad más consolidada en el mercado. Para ir abriendo boca, en las siguientes páginas, esos mismos especialistas de cultivo ofrecen algunas pinceladas de ‘lo que está por venir’ en el campo almeriense.



■ Otra apuesta de Rijk Zwaan en picante es Rumble RZ, pimiento rojo que complementa a Daredevil RZ para trasplantes de agosto.



■ En calabacín, Calabonita RZ y Calagreen RZ son las primeras variedades de Rijk Zwaan en un segmento en el que aún no tenía presencia y al que llega con dos materiales con un enorme potencial.

Rijk Zwaan introduce más resistencias en las variedades de pimiento picante



La multinacional de semillas apuesta por nuevos materiales resistentes a oídio, PMMV, nematodos y 'spotted' y recomendados para trasplantes de julio y agosto

□ Elena Sánchez

Rijk Zwaan está haciendo un elaborado trabajo para ofrecer la máxima calidad en sus variedades tanto a agricultores como mercados, además de que sigue fomentado su idea de ofrecer un amplio abanico de materiales en todos los tipos de pimiento, que se adapten a cada una de las necesidades del productor, a la vez que le faciliten la tarea diaria y le supongan un menor coste.

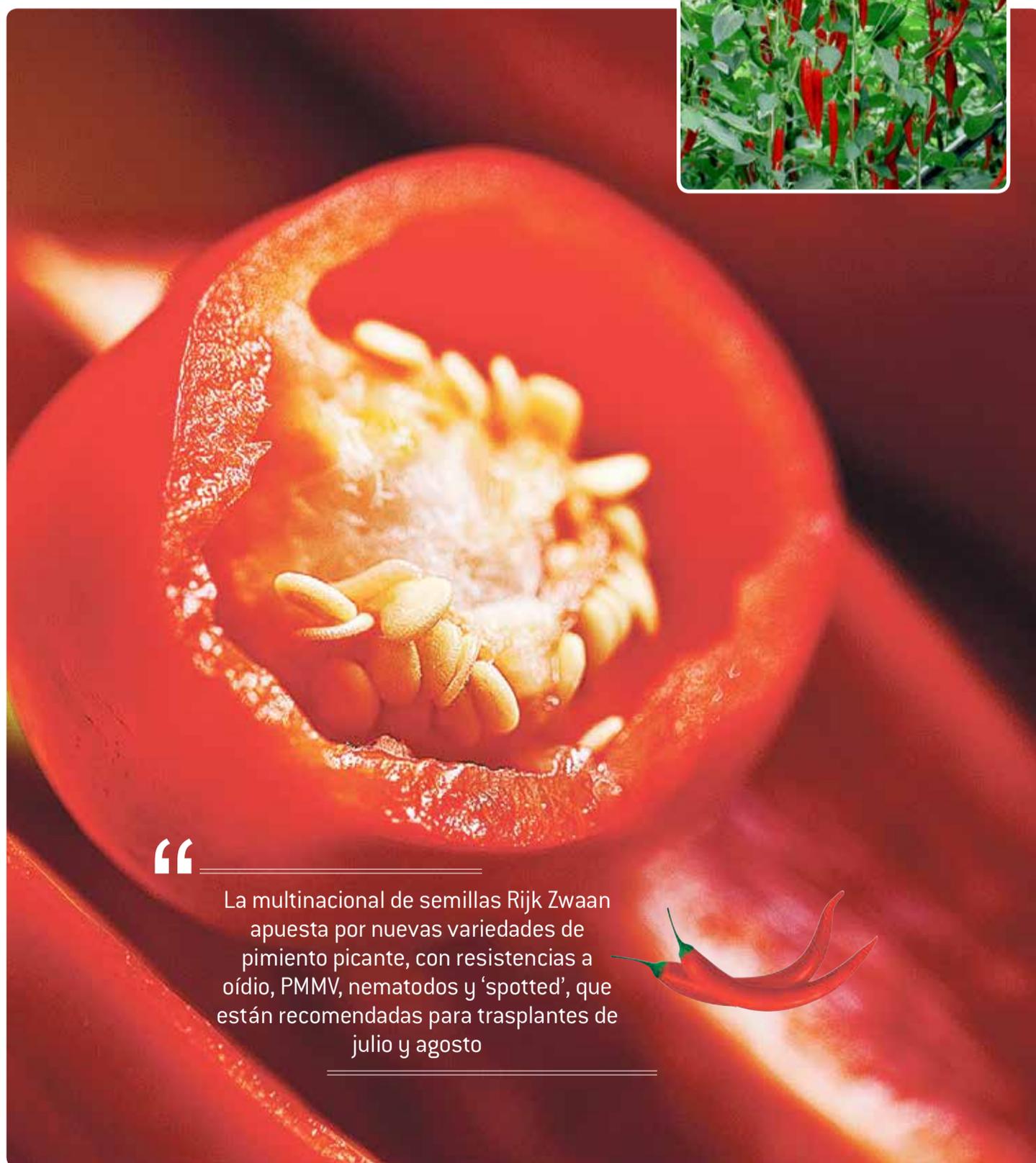
El mercado, en su continua evolución hacia nuevas variedades y formatos más adaptados a las demandas actuales del consumidor, busca alternativas que permitan crear una mayor oferta.

Así, la multinacional de semillas Rijk Zwaan apuesta por nuevas variedades de pimiento picante, con resistencias a oídio, PMMV, nematodos y 'spotted', que están recomendadas para trasplantes de julio y agosto. Daredevil RZ es una variedad indicada para recolección en rojo o verde con facilidad de cuaje. Está recomendada para trasplantes de julio y destaca por su gran postcosecha, sin problemas de cracking en invierno. Asimismo, este material se caracteriza por su gran calidad en los rebrotes a la salida del invierno, así como por aportar resistencias tan importantes como Tm:0-3.

Otra apuesta de Rijk Zwaan en picante es Rumble RZ, pimiento rojo que complementa a Daredevil RZ para trasplantes de agosto. Ambas variedades tienen un alto nivel de picante durante toda la campaña, además de que Rumble RZ cuenta con una alta consistencia de fruto en recolecciones en rojo.



Finalmente, el catálogo de pimiento picante de Rijk Zwaan se completa con Avital RZ (37-106 RZ), variedad que está recomendada para trasplantes de agosto, que aporta resistencia a oídio (Lt) y nematodos, siendo un producto que mantiene el nivel de picante durante todo el invierno. Es una planta abierta, que echa frutos de entre 16 y 20 gramos.



“

La multinacional de semillas Rijk Zwaan apuesta por nuevas variedades de pimiento picante, con resistencias a oídio, PMMV, nematodos y 'spotted', que están recomendadas para trasplantes de julio y agosto



Rijk Zwaan amplía su concepto blueleaf con Arrecife RZ, nuevo tipo Almería con resistencia a oídio y a CGMMV y frutos de calidad

Además, la multinacional de semillas irrumpe en el mercado de pepino mini con Beautysun RZ, el primer blueleaf de esta tipología con resistencia a oídio

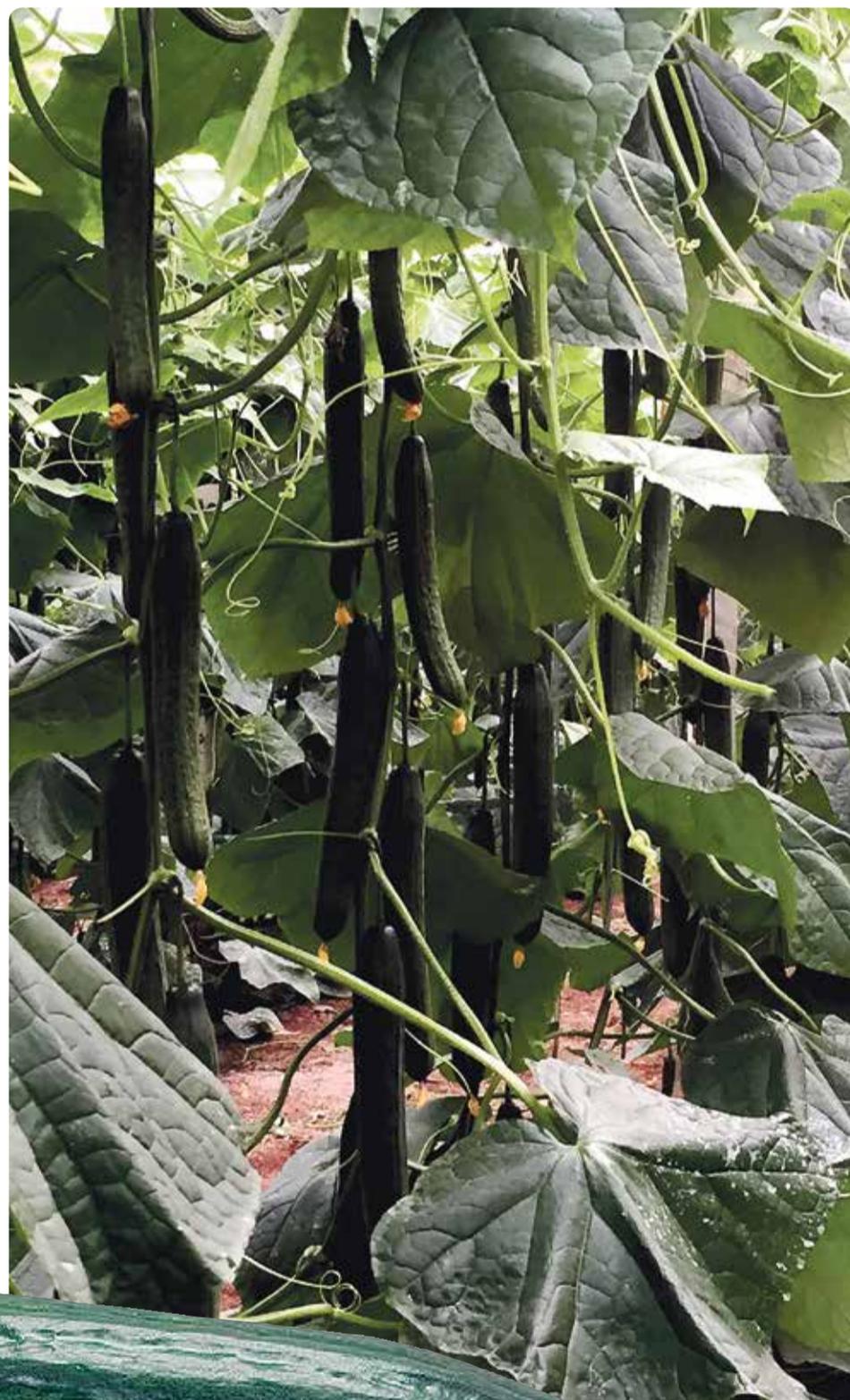
□ Elena Sánchez

La multinacional de semillas Rijk Zwaan, en su compromiso constante por aportar mejoras y soluciones al campo, así como con el fin de poder facilitar su labor al agricultor, cuenta con nuevas variedades de pepino largo y mini con nuevas resistencias y que vienen a complementar las ya líderes del mercado, con el fin de dar un plus más de seguridad y calidad a la producción.

En el caso del tipo largo, Rijk Zwaan destaca Arrecife RZ, una variedad de pepino recomendada para siembras de agosto y primeros de septiembre. Arrecife RZ destaca, principalmente, por la excelente calidad de fruto durante todo el ciclo, además de porque ofrece una planta abierta, de hoja pequeña, lo que permite que entre más la luz y, por consiguiente, tenga un mejor color de fruto. Asimismo, esta variedad de pepino largo está dentro del concepto blueleaf, con alta resistencia a oídio y a CGMMV.

Tipo mini

Dentro de la tipología de pepino mini, que está tomando cada vez mayor presencia en el campo almeriense, Rijk Zwaan, empresa líder de pepino, irrumpe en esta tipología aportando resistencias con su concepto blueleaf y alta resistencia a oídio, presentando la novedad Beautysun RZ, un pepino recomendado para trasplantes de agosto y septiembre, así como para primavera con siembras de enero en adelante, que destaca, sobre todo, por el excelente color oscuro del fruto y su peso de entre 120 y 150 gramos.





■ Además de para un ciclo de otoño, Calabonita RZ es una variedad indicada también para ciclos de primavera, con plantaciones de febrero en adelante.

Calabonita RZ y Calagreen RZ, los calabacines de Rijk Zwaan para plantaciones tempranas

Ambas variedades, con las que la multinacional de semillas ha querido lanzarse a un mercado en el que aún no tenía presencia, destacan por su excelente conservación

□ Isabel Fernández

Calabonita RZ y Calagreen RZ son las dos primeras variedades de calabacín de Rijk Zwaan, un mercado en el que la multinacional de semillas aún no tenía presencia pero al que ha llegado este año con dos materiales que no dejarán indiferente a nadie. Ambas están indicadas para el segmento temprano y destacan, entre otras muchas cosas, por su excelente conservación, una característica en la que Rijk Zwaan ha hecho un especial hincapié. En este sentido, su responsable de cultivo de calabacín, Aureliano Cerezuela, explicó que, precisamente, “la postcosecha es algo que hemos cuidado mucho, ya que queríamos ofrecer al agricultor variedades que nos diferenciases del resto que hay en el mercado”. Para garantizar esa postcosecha, la multinacional ha llevado a cabo una serie de pruebas de conservación en el Centro Tecnológico de la Industria Auxiliar de la Agricultura – TECNOVA y “los resultados han sido excelentes tanto en Calabonita RZ como en Calagreen RZ”. Del mismo modo, ambas variedades destacan por su “extraordinaria calidad”.

En el caso concreto de Calabonita RZ, es un calabacín para plantaciones de todo el mes de septiembre, de vigor bajo-medio, entrenudo corto y que cuenta con resistencia a oídio. Gracias, precisamente, a ese entrenudo corto y a su resistencia a oídio, Calabonita RZ es un calabacín idóneo para su cultivo también al aire libre y, de hecho, “ha sido muy productivo en diferentes zonas”. Además de para un ciclo de otoño, Calabonita RZ es una variedad indicada también para ciclos de primavera, con plan-



“

“La postcosecha es algo que hemos cuidado mucho, ya que queríamos ofrecer al agricultor variedades que nos diferenciases del resto que hay en el mercado”

taciones de febrero en adelante, “buscando el calor”, ya que “tiene buen cuaje con altas temperaturas”.

Calagreen RZ, por su parte, es una variedad para plantaciones medias y, por ello, “tiene algo más de vigor que Calabonita RZ”. En su caso, está recomendada para trasplantes del 20 de septiembre al 15 o 20 de octubre. Calagreen RZ, además de tener un entrenudo corto y una floración femenina continuada, es “una variedad muy productiva para hacer un ciclo largo de calabacín”. Asimismo, y gracias a ese mayor vigor, en el caso de hacer un ciclo de primavera, se recomienda para plantaciones de finales de diciembre y enero.



■ Calagreen RZ, por su parte, es una variedad para plantaciones medias.

Yolanda RZ ofrece una alta producción y de calidad en trasplantes de agosto

La novedad de Rijk Zwaan en berenjena destaca por hacer buenos cuajes con bajas temperaturas y en épocas de poca luz

□ Isabel Fernández

Rijk Zwaan trabaja para seguir completando su catálogo de berenjena con la incorporación de nuevas variedades que satisfagan las demandas de los agricultores. Atendiendo a estas premisas, la multinacional de semillas acaba de lanzar Yolanda RZ, una variedad para esos agricultores que “buscan una berenjena más vestida, manteniendo la calidad de fruta, sin espinas y con un porte de planta sostenido”, según explicó el responsable de cultivo de berenjena de Rijk Zwaan, Alberto Domingo.

Yolanda RZ es una berenjena recomendada para trasplantes del 10 de agosto y hasta finales de ese mismo mes que destaca por hacer buenos cuajes con bajas temperaturas y en épocas de poca luz; es más, con estas condiciones, “su producción no baja”. Tanto es así que Domingo afirmó que, precisamente, su alta productividad es otro de sus puntos fuertes. “En una plantación de mediados de agosto, los cuajes con calor son muy buenos, la planta se equilibra perfectamente” y, al final del ciclo de cultivo, Yolanda RZ se muestra como una berenjena “muy productiva”.



Junto a esa gran capacidad de cuaje y productividad, la nueva variedad de berenjena de Rijk Zwaan destaca por su calidad de fruta y su gran consistencia, un aspecto, este último, muy a tener en cuenta a la hora de exportar esta hortaliza.

Finalmente, Yolanda RZ, al igual que Thelma RZ o Letizia RZ, las dos grandes referencias de la multinacional de semillas en berenjena, no tiene espinas, una característica muy valorada por los agricultores, ya que les facilita, y mucho, su trabajo.

“

“En una plantación de mediados de agosto, los cuajes con calor son muy buenos, la planta se equilibra perfectamente”





Faiza RZ, una judía de color muy oscuro con unas excepcionales características organolépticas y nutricionales

Su gran aceptación en los mercados está haciendo que, en las subastas tanto del Poniente almeriense como de la costa granadina, esta variedad de Rijk Zwaan marque siempre los primeros cortes

□ Isabel Fernández

Faiza RZ es una judía plana de enrame –tipo largo- que lleva ya dos años en el campo, tiempo que ha sido más que suficiente para que logre abrirse un hueco muy importante en su segmento. En ello ha tenido que ver, según afirmó Manuel Correa, especialista de cultivo de judía de Rijk Zwaan, “su color muy oscuro, tiene un verde muy intenso, gracias a su alto contenido en cloroplastos”, por encima del estándar en esta tipología.

Este mayor contenido en cloroplastos, según explicó Correa, influye, a su vez, en el alto contenido en azúcares de Faiza RZ y le otorga, además, una serie de características organolépticas y nutricionales especiales y que, de hecho, confirman, por ejemplo, los tests de sabor que la multinacional de semillas está llevando a cabo con algunos supermercados.

Esto, unido a su “elevada producción repartida durante todo su ciclo de cultivo”, ha hecho que Faiza RZ tenga una buena aceptación en el mercado. Tanto es así que, según Correa, “en las subastas del Poniente y de la costa de Granada, marca los pri-



■ Gracias a su particular sabor, directamente relacionado con su color más oscuro, Faiza RZ está siendo muy demandada tanto en el norte como en el centro de Europa, e incluso, en los países mediterráneos.



■ Tiene un color muy oscuro y un verde muy intenso, gracias a su alto contenido en cloroplastos, por encima del estándar en esta tipología.

meros precios de las pizarras”. Pero no solo eso. Gracias a su particular sabor, directamente relacionado con su color más oscuro, “Faiza RZ está siendo muy demandada tanto en el norte como en el centro de Europa, e incluso, en los países mediterráneos”, logrando una mejor aceptación que las judías estándar con un color normal.

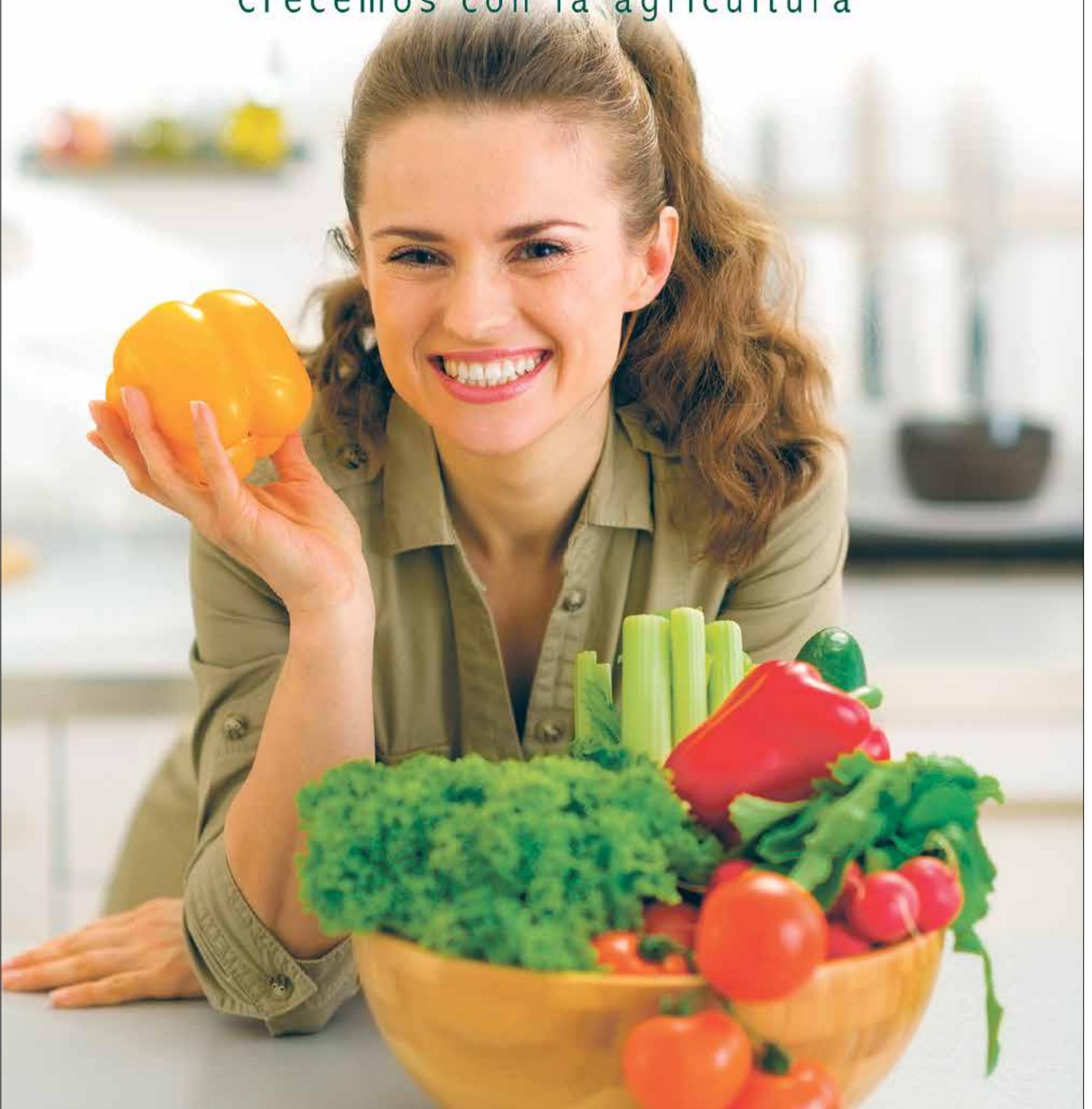
Esta aceptación de los mercados se ha traducido, cómo no, en un mayor número de hectáreas cultivadas en Almería cada campaña. Y es que Faiza RZ no solo cuenta con el beneplácito de los consumidores, sino también de los agricultores, que ven en ella un valor seguro. En este sentido, y desde un punto de vista agronómico,

Faiza RZ es una variedad “fácil de cultivar” gracias a la rusticidad de su planta y que, además, “hace buenos cuajes y poliniza bien tanto en condiciones de día corto –otoño e invierno- como de día largo –primavera-“. De ahí que desde Rijk Zwaan la recomienden para trasplantes desde principios del mes de agosto hasta enero.

Esta variedad de judía cuenta, además, con una gran capacidad de rebrote, lo que permite al productor alargar su ciclo, incluso, un mes más que otras variedades de la misma tipología.

AGROLIRIS

Creecemos con la agricultura



Semillero Campoejido, listo para abastecer de plántulas de pimiento a todo el Poniente

Ya ultiman una campaña en la que todo indica que habrá más cultivos para siembras medias

□ Isabel Fernández

Semillero Campoejido ultima estos días su campaña de pimiento, un ejercicio en el que, de nuevo, será uno de los semilleros de referencia en la comarca del Poniente. Si bien hace semanas comenzaron a trabajar con las partidas más tempranas, hoy por hoy, preparan hasta el último detalle el que será el grueso de su ejercicio. “Todo indica que este año serán más las siembras medias”, comentó su perito, José Manuel Rodríguez, y añadió que, por ello, “tendremos los pimientos puestos entre el 15 o el 20 de mayo, con vistas a que vayan saliendo del semillero a partir del 20 de junio”.

Como viene siendo habitual, el pimiento es su principal cultivo en estas fechas y, de hecho, supone en torno al 70% del total de



plántulas que producen cada año. En su caso, Rodríguez comentó que, entre las dificultades que entraña su producción, destaca la incidencia del trips. “Siempre hay que controlar mucho esta plaga”, indicó y explicó que, en Semillero Campoejido, “tomamos las precauciones necesarias, como es la

instalación de mallas antitrips, la colocación de placas amarillas y azules y la hermetización al máximo del semillero”, entre otras cuestiones. Con todo ello, en Semillero Campoejido garantizan a sus clientes la calidad de sus plántulas que, además, sirven a tiempo.



Actualmente, el semillero presta servicio tanto a agricultores socios como no socios. A todos ellos da la posibilidad de o bien encargar plantas o, si lo prefieren, aportar los propios agricultores las semillas y el semillero encargarse de su germinación. El objetivo no es otro que adaptarse a las necesidades de cada cliente.

Precisamente para adaptarse a esas demandas, Semillero Campoejido también ofrece a los agricultores cultivos ecológicos. De momento, en sus instalaciones del paraje El Lote de Los Rodríguez, cuentan con un espacio destinado a este tipo de producciones, si bien, de cara a la próxima campaña, prevén abrir un nuevo semillero en la zona de Dalías que destinarán, sobre todo, al bío. “En ecológico trabajamos con todos los cultivos, si bien la tendencia mayoritaria es a hacer también pimiento”, concluyó Rodríguez.



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 • Balerma Tel. 950407742

El control biológico en primavera, la principal arma para iniciar la campaña sin problemas de plagas



Desde Agrobío insisten en que realizar un control biológico adecuado en estos cultivos rompe el ciclo de las plagas

□ Isabel Fernández

El control biológico en primavera sigue siendo la principal arma con la que cuentan los productores de Almería para poder iniciar una nueva campaña agrícola más limpia y sin problemas de plagas. “Si se rompe el ciclo de la plaga, podemos llegar a la siguiente campaña mucho mejor”, afirmó Ana Belén Arévalo, técnico de desarrollo de Agrobío, quien añadió que esto va a permitir, entre otras cosas, “una mejor instalación de los nuevos auxiliares desde el primer momento”. De hecho, se debe evitar comenzar el cultivo con alta presión de plaga, ya que es uno de los factores que influye en la instalación de los auxiliares en el nuevo cultivo, debido a la aplicación de más tratamientos. En este sentido, desde Agrobío apuntan que, por ejemplo, el protocolo establecido en pimiento es muy bueno y consiste en hacer las primeras sueltas de ácaros depredadores cuando aparecen los botones florales. Hacerlo antes o después, como ocurrió la campaña pasada, puede tener importantes consecuencias para el desarrollo de los auxiliares en el cultivo.

Desde Agrobío destacan, asimismo, que el control biológico en primavera es más que posible y, de hecho, ya este año, está dando muy buenos resultados. A ello ha contribuido el papel que han jugado no solo los agricultores, sino también sus comercializadoras, que han redoblado esfuerzos tras comprobar que, hasta ahora, “el problema estaba en que se relajaban las sueltas de enemigos naturales y las plagas volvían a recuperar su libertad de movimiento”; sin embargo, “ya hay otra conciencia, los agricultores se están dando cuenta de que las herramientas biológicas funcionan también en primavera”. Y sus beneficios son muchos.

Así, en el caso de melón y sandía, en el momento en el que se introducen las colmenas, hay que



■ Orius en un cultivo de melón en ecológico.

■ Suelta de *Amblyseius swirskii* en sandía.

abandonar los tratamientos, con lo que eso significa. Si aparece pulgón o araña, por ejemplo, no se puede tratar y, si se espera a sacar las colmenas, la planta está ya muy cerrada y tanto detectar los focos de araña o pulgón como acceder a ellos es muy difícil. Ante esta situación, los insectos auxiliares son los mejores aliados. Y es que el control biológico en primavera no solo se hace con ácaros como el *Amblyseius swirskii*, sino también con plantas refugio, con *Aphidius*, etc., luego, mientras los insectos polinizadores visitan las flores, “hay auxiliares que están haciendo el control de plagas”, lo que permite al agricultor, incluso, “hacer sueltas mientras los abejorros polinizan”. Asimismo, ante el riesgo o no de que los auxiliares puedan sobrevivir con altas temperaturas, la técnico de desarrollo de Agrobío lo tiene claro: “aunque haga mucho calor en el invernadero, se crea un microclima de humedad próximo a las plantas y sí pueden sobrevivir”.

Con calor, las plagas se propagan a gran velocidad, pero los auxiliares también; de ahí que Agrobío apueste por la instalación de enemigos naturales también en primavera. Además de ser eficaz en los cultivos de ciclo corto, también es el momento adecuado para realizar sueltas preventivas que ayudarán a iniciar la campaña con los cultivos lo más limpios posible.

Al final, “todo es cíclico”, afirmó Arévalo y añadió que, “cuantos más cultivos logremos incluir en el control biológico y cuanto mejor uso hagamos de las prácticas ligadas al control biológico, los resultados serán mejores”. De momento, pimiento y tomate siguen a la cabeza, el control biológico también funciona en berenjena y, más recientemente, está dando buenos resultados en pepino, gracias a la alimentación de los ácaros depredadores con presa en el cultivo. Por último, en melón y sandía, comienza a ser una realidad.

Además de ser eficaz en los cultivos de ciclo corto, también es el momento adecuado para realizar sueltas preventivas que ayudarán a iniciar la campaña con los cultivos lo más limpios posible

MERIDIEM SEEDS

Alvarado, el California amarillo limón de forma perfecta y gran producción

□ Rafa Villegas

A Meridiem Seeds se la conoce por su compromiso con la investigación, su amplia gama de productos hortofrutícolas de gran calidad, por ser líder nacional en lechuga y, por supuesto, por un pimiento California de color amarillo limón que ha cautivado a agricultores, comercializadoras, cadenas de distribución y consumidores. Se trata de Alvarado, una interesante propuesta para trasplante en julio, como máximo hasta el 5 de agosto.



■ Pimiento California amarillo Alvarado.

Cuando se está delante de una producción de Alvarado lo primero que llama la atención es su forma, perfecta, y su llamativo color amarillo limón. Además, es una variedad que mantiene el fruto cuadrado óptimo durante todo el ciclo y no vira a otro color. La responsable de Desarrollo de Meridiem Seeds, María Luisa García, también destaca su planta, de porte abierto, su pedúnculo largo, que facilita la recolección, así como, no menos importante, su gran productividad.

A todo ello, Alvarado suma una buena pared, lo que permite que tenga una muy buena poscosecha y sea ideal para la exportación. Los agricultores han podido comprobar todas estas características en distintas visitas. Lo cierto es que este pimiento ha demostrado su gran versatilidad en distintos tipos de suelo, con distintas calidades de agua, en diferentes estructuras de invernadero y, por supuesto, con manejos diferentes.



Perfecto para exportar

Alvarado

PARA JULIO

Parejo y productivo



meridiem seeds
mejores semillas

Presentación de novedades

Meridiem Seeds destacó las cualidades que hacen único a Alvarado en un acto en el Restaurante Paraíso al Mar, en Guardias Viejas, donde también aprovecharon para presentar sus últimas novedades en semillas. Más de 200 agricultores se dieron cita para conocer el catálogo hortofrutícola actualizado, además disfrutaron de una cena.

Respecto a las novedades, María Luisa García destacó el lamuyo rojo PLR 350, el California rojo PCR 035 y el California amarillo PCA 711. El primero de ellos

está indicado para un ciclo medio y trasplantes entre el 15 de julio y el 5 de agosto. La responsable de Desarrollo de Meridiem Seeds destacó que “cuenta con una planta aireada, de cuaje escalonado, fácil de podar, con un pedúnculo largo y que presenta un desarrollo adecuado”. En cuanto a sus frutos, García señaló que tienen una longitud entre 16 y 17 centímetros, son de paredes lisas y de 3-4 lóculos. Además, es un pimiento ideal también para su recolección en verde con una producción muy homogénea.

En cuanto al California rojo temprano PCR 035, recomendado



■ Miguel García, responsable de Marketing de Meridiem Seeds.

para su trasplante en junio, García destacó también la apertura de su planta y su buen entrenado, que hace que no necesite poda. Se tra-

ta de un pimiento de calibre G-GG muy cuadrado y que, en verde, resalta por su color muy intenso. Es más, García recomienda “realizar un clareo en verde, lo que aumenta la producción”. A todo ello se suma la calidad excepcional del fruto, lo que lo hace muy comercial.

Finalmente, el California amarillo PCA 711 está recomendado para trasplantes en junio hasta la primera semana de julio. Presenta una planta vigorosa, un fruto muy cuadrado, de color amarillo limón y cuenta con mucha pared, lo que le permite una muy buena poscosecha.

Velum Prime, el innovador nematocida de Bayer para hortícolas que también ejerce un gran control sobre oídio

Esta solución, que actúa sobre el sistema respiratorio de los nematodos nocivos, es, además, totalmente respetuosa con los polinizadores y con la fauna auxiliar

□ Isabel Fernández

Velum Prime® ha llegado para revolucionar el mercado de los nematocidas. Esta innovadora solución de Bayer para cultivos hortícolas actúa sobre el sistema respiratorio de los nematodos nocivos, siendo, a su vez, respetuoso con los polinizadores y los insectos beneficiosos, de modo que es un producto totalmente compatible con el control integrado de plagas. Los nematodos son pequeños microorganismos que están presentes en el suelo; muchos de ellos contribuyen al ciclo de nutrientes de este y a su diversidad natural, pero no todos son beneficiosos. También hay nematodos que causan daños a los cultivos, ya que se alimentan de sus raíces y llegan, incluso, a impedir que estos puedan tomar el agua o los nutrientes del suelo, provocando descensos de producción, estrés o, más aún, la muerte del cultivo. Es sobre estos últimos, como los del género *Meloidogyne* spp. sobre los que actúa Velum Prime®.

Para Jordi Fullana, Crop Manager de Cultivos Hortícolas de Bayer, “con Velum Prime®, ponemos a disposición de la agricultura moderna un nematocida que garantiza un nivel superior de control de estos microorganismos, fácil de usar y con la mayor eficacia del mercado”. Pero no solo eso, con esta nueva solución de Bayer, “se consiguen unos Límites Máximos de Residuos muy por debajo a los autorizados, lo que acredita más seguridad para los consumidores y mejora también la exportabilidad de los productos”.

Junto a esta gran eficacia a la hora de combatir los nematodos nocivos para los cultivos hortícolas, Velum Prime® ejerce, además, un excelente control sobre el oídio (Li), una enfermedad que azota a los principales cultivos de la provincia de Almería. En este sentido, según explican desde Bayer, su control sobre esta enfer-



Bayer ha organizado diversas presentaciones para dar a conocer Velum Prime® entre agricultores y técnicos.



“Con Velum Prime®, ponemos a disposición de la agricultura moderna un nematocida que garantiza un nivel superior de control de estos microorganismos, fácil de usar y con la mayor eficacia del mercado”



Velum Prime® garantiza un nivel superior de control de nematodos.



medad no es secundario, sino que es “un control completo que está reconocido en el registro del producto y que puede mantener más de dos meses de persistencia”.

Velum Prime® es el resultado de 12 años de trabajo por parte de Bayer. Este nematocida, que además contribuye al control del oídio (ceniza), es un formulado líquido de la sustancia activa Fluopyram que actúa sobre las formas infectivas de los nematodos, protegiendo, además, el cultivo de las infecciones de oídio. Velum Prime® es un producto sistémico que se aplica mediante los sistemas de riego por goteo en cultivos tanto de solanáceas como de cucurbitáceas protegidos. Precisamente con respecto a esa aplicación, desde Bayer recomiendan a los productores de cucurbitáceas, así como de pimiento y berenjena, que hagan la aplicación de Velum Prime® cercana al trasplante, es decir, durante los días previos al mismo, para evitar de este modo ligeros síntomas de fitotoxicidad observados ocasionalmente en las aplicaciones realizadas poco después del trasplante.

La revolución nematicida



VELUM PRIME

- ✓ **Por rendimiento:**
El nematicida más eficaz del mercado.
- ✓ **Por polivalencia:**
Control simultáneo de oídio.
- ✓ **Por flexibilidad:**
Adaptable a cada situación
(intervalo de dosis y momentos de aplicación).
- ✓ **Por comodidad:**
Aplicación vía riego por goteo con baja
dosificación por hectárea.
- ✓ **Por compatibilidad:**
Apto para una Gestión Integrada de Plagas
(polinizadores y fauna auxiliar).
- ✓ **Por seguridad:**
Mejor perfil para aplicadores y medio ambiente.
- ✓ **Por residuos:**
Baja ocupación de los LMRs establecidos.

ISI Sementi aporta un amplio catálogo de calabacín adaptado al cultivo en Almería

□ fh almería

ISI Sementi, dentro de su amplia gama de productos, está desarrollando toda una serie de variedades de calabacín adecuadas a todas las épocas de trasplante de Almería, con el objetivo de cubrir toda la campaña de producción con variedades de tipologías y características de fruto y resistencias similares, pero cada una adecuada a las distintas épocas de cultivo.

De esta forma, después de los ensayos que se han venido realizando durante los dos últimos años en las distintas zonas de Almería y periodos de trasplante, se han podido destacar una serie de variedades que pasarán a ser comerciales en breve.

ISI 76229 F1 es una variedad de color verde medio oscuro, planta abierta y vigor medio, con entrenudo corto y gran capacidad de cuaje con calor y precocidad. Destaca por sus frutos cilíndricos y rectos de color verde oscuro brillante, con cierre pistilar pequeño y con muy buena conservación. Este calabacín es adecuado para trasplantes de agosto a septiembre y para primavera. Resistencias (IR): CMV/ZYMV/WMV/Px/Gc.

ISI 76143 F1 es un calabacín verde medio oscuro, de planta abierta de vigor medio, con mucha floración femenina. Esta variedad produce frutos cilíndricos de color verde oscuro brillante muy homogéneos, con excelente conservación postcosecha. Adecuado para trasplantes de agosto a septiembre y para primavera. Resistencias (IR): CMV/ZYMV/WMV/Px/Gc.



ISI 76229 F1 destaca por la buena conservación del fruto.

Por otro lado, la casa de semillas ISI Sementi destaca ISI 76219 F1, variedad con planta de buen vigor y abierta, con entrenudo muy corto con un gran cuaje y poco destrío, lo que le da una excelente producción. Sus frutos son de color verde oscuro brillante muy rectos, con cierre pistilar muy pequeño y con muy buena facilidad de recolección del fruto. Asimismo, goza de muy buena tolerancia al manejo y transporte.

Esta variedad es adecuada para trasplantes de septiembre a octubre y para diciembre y primavera. Resistencias (IR): CMV/ZYMV/WMV/Px/Gc.

Finalmente, dentro del catálogo de calabacín de la empresa, cabe destacar ISI 76227 F1, una variedad muy vigorosa con planta abierta ideal para cultivos de invierno, manteniéndose la planta fuerte durante todo el cultivo, aportando una alta y uniforme producción el ciclo completo. También, este calabacín destaca por ofrecer frutos de color verde oscuro brillante, muy rectos y cilíndricos, con cierre pistilar pequeño. Se recomienda para trasplantes de mediados de octubre a mediados de diciembre. Resistencias (IR): ZYMV/WMV/Px/Gc.

ISI Sementi, además de esta gama de calabacines de tipología de color verde oscuro para Almería, está trabajando en una serie de variedades verde oscuro para



El catálogo de variedades de calabacín de ISI Sementi destaca por sus frutos de color verde oscuro brillante.



ISI 76219, variedad de calabacín de excelente cuaje y buena tolerancia al manejo y transporte.



Estos calabacines destacan por ser frutos cilíndricos y rectos.



ISI 76229 está recomendada para trasplantes de agosto y septiembre y para primavera.

“

Después de los ensayos que se han venido realizando durante los dos últimos años en las distintas zonas de Almería y periodos de trasplante, se han podido destacar una serie de variedades que pasarán a ser comerciales en breve

cultivo al aire libre y variedades de tipo verde claro blanco adecuadas para invernadero y aire libre para las zonas de Almería, Andalucía occidental, Murcia y Baleares, y del tipo blanco mazudo para las Islas Canarias.

También hay una línea de trabajo para calabacines tipo mini y Romanesco.

Junto con el Departamento de Genética de tomate, el del calabacín está trabajando intensamente para poder proporcionar al mercado español las variedades desarrolladas para el cultivo en nuestras zonas.

TENDENCIAS DEL CAMPO ALMERIENSE

La agricultura ecológica será la gran protagonista en la feria

Habrà una serie de conferencias en torno a este modo de cultivo

□ **Elena Sánchez**

La segunda edición de Infoagro Exhibition trae numerosas novedades con el fin de seguir adaptándose a las nuevas tendencias del campo almeriense. En este sentido, el evento, en esta ocasión, dará gran importancia a la agricultura ecológica, un modo de cultivo que, actualmente, aglutina más de 5.000 hectáreas en Almería y que aportará un gran porcen-

taje de empresas expositoras a la feria. Por ello, durante los tres días de celebración del evento se llevarán a cabo una serie de conferencias, que tendrán como objetivo servir de guía a los agricultores que así lo deseen para adaptar sus cultivos a esta modalidad. Profesionales de dilatada experiencia agrícola expondrán los trámites necesarios para la conversión a la agricultura ecológica, así como las certificaciones existentes, al igual

que se plantearán tanto el coste como el beneficio de producir frutas y hortalizas en este régimen.

El director de Infoagro Exhibition, Jesús García, explica que “desde la organización hemos hecho un gran esfuerzo para que los mejores profesionales del sector estén presentes en esta feria, de manera que el agricultor pueda estar al día de todas las novedades que se producen en torno a la producción ecológica”.



Sala de conferencias durante la primera edición de la feria. /FHALMERÍA

DIVERSIFICAR SU PRODUCCIÓN AGRÍCOLA

CASI aprovecha Infoagro para atraer nuevos socios y expandirse hacia el Poniente

□ **E. S. G.**

La Cooperativa CASI se ha marcado nuevos objetivos para un futuro próximo y entre ellos se encuentra el hecho de expandirse hacia el Poniente almeriense, la zona más occidental de la provincia, con el fin de captar socios y diversificar su producción agrícola. En este sentido, desde CASI han confirmado su participación en la próxima edición de Infoagro Exhibition, puesto que la ve como una posible lanzadera hacia esta zona productora de la

provincia. Según explica Miguel Vargas, presidente de la cooperativa, “hemos empezado con el pimiento y la berenjena y creemos que estar presentes en Infoagro Exhibition es una muy buena oportunidad para darnos a conocer a los agricultores del Poniente, a ver si conseguimos que esta feria contribuya al desarrollo que queremos hacer en los próximos años hacia dicha comarca”. De hecho, durante el evento agrícola esperan atraer socios y ofrecer sus servicios a los agricultores que deseen formar parte de esta cooperativa.



Remonte automático de palets. /FHALMERÍA

Research & Italian Passion



ISI SEMENTI
s.p.a.

www.isisementi.com



Hortamar, premiada en Infoagro Exhibition por sus 40 años de actividad

La comercializadora afronta su llegada al medio siglo apostando por la innovación constante

□ fhalmería

Hortamar será premiada en Infoagro Exhibition como comercializadora hortofrutícola roquera de referencia del Poniente almeriense, tras 40 años desarrollando su actividad.

Su presidente, Miguel Moreno, se ha mostrado "muy contento" con la concesión de este galardón, y nos ha ofrecido un retrato de la esencia de esta cooperativa, que ha visto evolucionar la agricultura intensiva en Almería en primera persona a lo largo de las últimas cuatro décadas.

Como comercializadora referente en Roquetas de Mar, ¿cuáles son los principales productos de Hortamar?

Nuestros productos principales son los pepinos, los pimientos, los tomates, y además también vendemos berenjenas y calabacines, aunque en menor medida.

Este año cumple 40 años, ¿cuál ha sido la evolución de la empresa?

Hortamar en su primer año empezó muy fuerte, después sufrió una pequeña caída de socios, y a partir de su tercer año, experimentó una remontada que se ha mantenido estable a lo largo de los años. Tenemos una tradición muy familiar: cuando los socios se jubilan, sus hijos empiezan a trabajar en la cooperativa. Normalmente es así, más que la contratación de personal externo a la sociedad. Siempre digo que somos una gran familia. En cuanto a la maquinaria, cambia cada año, y los cultivos siguen siendo los mismos, pero antes eran muchos al aire libre, y las producciones han cambiado mucho, ya que se han incrementado tres veces por metro cuadrado con respecto a lo que se producía antes. Además, han cambiado las variedades, las productividades y los tamaños. Antes eran productos para el mercado nacional y ahora necesitan conservarse más para el mercado internacional.

¿Cuáles son los mercados nacionales e internacionales con los que trabajan?

Sobre todo, trabajamos con mercados internacionales, como pueden ser Alemania, Inglaterra y Francia, principalmente. Además, vendemos a toda Europa: Holanda, Bélgica, países del Este y en España, nuestros mercados principales son Madrid, Barcelona, Sevilla y Zaragoza.

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta la comercialización de productos hortofrutícolas?

El principal reto es la incertidumbre que hay en los mercados internacionales. Nunca sabemos



Miguel Moreno, presidente de Hortamar, junto a parte de los trabajadores de la cooperativa.



“Sobre todo, trabajamos con mercados internacionales, como pueden ser Alemania, Inglaterra y Francia, principalmente. Además, vendemos a toda Europa: Holanda, Bélgica, países del Este y, en España, nuestros mercados principales son Madrid, Barcelona, Sevilla y Zaragoza”



Trabajadoras de Hortamar envasando pepino.

cuándo vamos a tener un problema externo, como ocurrió con Rusia o con el Brexit en Inglaterra, y vamos de susto en susto. Y como nunca se sabe qué va a pasar, lo mejor es que haya una estabilidad política en Europa.

¿Cómo les han afectado las inclemencias meteorológicas este año?

Este año hemos tenido un invierno normal, porque otros, no parecía invierno. Se ha notado en los precios al alza por la disminución de kilos que hemos tenido. Los precios escandalosos del calabacín se han dado porque prácticamente no había producción. Muchas veces son precios ficticios, porque son muy pocos kilos, y no representa la realidad del campo. Lo mejor que puede ocurrir es que haya unos precios moderadamente buenos y estables, porque una subida enorme, conlleva una bajada de iguales proporciones, ya que se para el consumo. Lo mejor es que haya unos precios rentables para todos, para el que vende y para el que compra.

¿Cómo se enfrenta Hortamar a los próximos 10 años, de cara a la consecución del medio siglo de actividad empresarial?

Lo afrontamos con optimismo, con ganas de seguir con nuestra actividad. Aquí no paramos de innovar. Cada año cambiamos alguna máquina, ya que intentamos tener la mejor tecnología del mercado, y esto supone una innovación constante.

Desde su primera edición, Hortamar ha querido participar activamente en el desarrollo de la feria Infoagro Exhibition, ¿qué supone la muestra para Hortamar?

No nos gustaba que se hubiera perdido una feria que había en el Poniente. Apostamos por ir a Infoagro Exhibition porque creemos que es interesante y vimos la importancia de participar desde su primera edición, ya que esperamos que sea una feria potente y fuerte, con renombre fuera de Almería.

¿Qué esperan de la edición de este año?

Nosotros nos hemos planteado nuestra participación en la muestra como una oportunidad de convivencia en armonía con los socios y amigos de la empresa, y una ocasión para conocer gente. En cuanto a negocios, lo que vaya surgiendo en el mismo transcurso del evento.

Precisamente por su larga trayectoria profesional, Infoagro Exhibition ha querido premiar a Hortamar en la edición de este año, ¿qué le parece la concesión de este galardón?

Estamos muy contentos por el reconocimiento a nuestra labor que ha hecho la organización de la feria, que ha sabido valorar tantos años de trabajo y esfuerzo de nuestros socios.

Bacco F1 y Melite F1, dos tomates Premium de Med Hermes con gran sabor y valor nutricional

Ambas variedades son fruto del intenso trabajo de investigación que lleva a cabo la empresa para ofrecer respuestas a las nuevas demandas de los consumidores europeos

□ fhalmería

Año tras año, el catálogo de variedades de Med Hermes Vegetable Seed se va incrementando gracias al intenso trabajo de investigación y desarrollo que la empresa realiza. Siguiendo con su empeño de recuperar, a través de sus variedades, el sabor de los tomates de antes, en la actualidad, Med Hermes Vegetable Seeds dispone de un extenso catálogo de especialidades, en el que destaca su gama Premium de tomate, marcada por unas elevadas características organolépticas y nutricionales (polifenoles, licopeno, azúcar...). Esta gama Premium ofrece respuestas concretas -en los diversos segmentos- a la creciente demanda de los consumidores europeos, que piden tener en los lineales variedades de tomate con un gran sabor y valor nutritivo.

Dentro de esta gama Premium destacan dos variedades. Una de ellas es el tomate cocktail Bacco F1, que una vez más se confirma como la variedad líder en el segmento de cocktail. Su buena tolerancia al ciclo largo, su productividad, la resistencia a TYLCV (virus de la cuchara), así como su alta resistencia al cracking hacen de la variedad Bacco F1 un punto de referencia para muchas empresas de Almería que aprecian también la calidad en términos de color y elegancia de rama. Cali-



dad que está conquistado más y más mercados del norte de Europa a través de diversas cadenas de supermercados de diferentes países que han puesto como referencia para la tipología de tomate cocktail esta variedad.

Bacco F1 presenta una rama ordenada de 7-8 frutos, de raquis grueso, color rojo intenso, calibre 40-45 mm, elevada LSL y unas características organolépticas especiales debidas a su buen equilibrio entre azúcares y ácidos.

Otra de las variedades destacadas dentro de la gama Premium de tomate de Med Hermes Vegetable Seeds es Melite F1. Esta es una variedad de cherry redondo indicada tanto para recolección en rama como en suelto que presenta unos frutos de color rojo intenso, con un calibre 28-30 mm aproximadamente, con notable resistencia al cracking, elevada

conservación en postcosecha y un excelente sabor (9° Brix, aproximadamente). La planta de Melite F1 es muy rústica, de vigor medio, entrenudos cortos, notable productividad, resistencia intermedia a TYLCV y muy buena adaptación a ciclos largos de cultivo.

La filosofía innovadora de Med Hermes Vegetable Seeds le hace también estar presente activamente en las redes sociales con su blog: www.tomatocult.com. A través de este, se ponen en contacto productores, distribuidores y consumidores de toda Europa, dando la posibilidad a los consumidores del Viejo Continente de conocer el mundo de la producción de hortalizas a través de fotos, videos, entrevistas, etc., y así saber todo lo que hay detrás del proceso de producción agrícola y del producto que consumen.

■ Bacco F1 es un tomate cocktail que está conquistando los mercados del norte de Europa.



■ Melite F1 cuenta con un excelente sabor -unos 9° Brix-, además de con una elevada conservación en postcosecha.

BACCO

Cocktail



MELITE

Cherry



excelente sabor

AFEEF

Cherry



Takii presenta dos novedades en melón Galia para invernadero en la feria

□ Rafa Villegas

Takii va a aprovechar su presencia en la Infoagro para presentar sus dos novedades en melón Galia. Se trata de Buleria F1 (TRF535B) y Besodoble F1 (TRF182), dos propuestas que destacan por su calidad, resistencias y exquisito sabor, por lo que satisfacen las necesidades de agricultor, cadena de distribución y, por supuesto, consumidor.

Melón Besodoble F1 (TRF182)

Besodoble F1 (TRF182) es un melón ideal para siembras medias en invernadero, entre la última semana de enero y la primera quincena de febrero, según la zona. Antonio Almodóvar, responsable comercial para España, Portugal, Marruecos y Túnez de Takii Seed resaltó que se trata de una variedad que presenta “un muy buen cuaje, es un melón muy uniforme y de muy buen sabor”. Además, alcanza el mejor color coincidiendo con 12 grados Brix, lo que garantiza el mejor sabor al consumidor y el mejor aspecto de cara a la comercialización. A todo ello hay que sumar que ofrece alta resistencia al despezonado y es larga vida, lo que garantiza una excelente poscosecha.

Melón Buleria F1

Buleria F1 (TRF535B) es un melón más tardío que Besodoble F1 (TRF182). Almodóvar recomienda su siembra del 10 de febrero en adelante. Su llamativo color externo, que recuerda a la yema de huevo, y un sabor comparable a los de los melones de cultivos extensivos al aire libre son dos de sus características principales. Se suma, además, una importante ventaja, como es que está listo para cortar y consumir una media de cinco días antes que el estándar de melones tipo Galia, una cualidad, sin duda, muy apreciada para variedades medias y tardías.



Takii demuestra con estas variedades su compromiso con ofrecer un melón que destaque por su color y, no menos importante, que tenga un sabor que recuerde más a un melón de la calle que a uno de invernadero. Estas características han llamado la atención, como no podía ser de otra manera, de las comercializadoras hortofrutícolas de la provincia que, como explicó Almodóvar, “se garantizan poder suministrar el mismo tipo de melón durante un período mayor de tiempo”.



Besodoble F1 (TRF182) es una variedad que presenta “un muy buen cuaje, es un melón muy uniforme y de muy buen sabor”. Garantiza el mejor sabor al consumidor y el mejor aspecto de cara a la comercialización.

Tomate Barbarian F1

Otra importante novedad de Takii es el tomate larga vida Barbarian F1 (TTM119). Se trata de un tomate ‘beef’ indicado para ciclo corto, tanto de otoño como de primavera, de calibre predominante GG. Almodóvar resaltó una de sus muchas particularidades que lo hacen especial, como es que “presenta una maduración tipo pintón, sin cuello verde, pero debido a su larga vida poscosecha es apreciado también para su recolección en rojo”. Esta variedad



ofrece, además, resistencias a cuchara (TYLCV), Spotted (TSWV) y nematodos.

Otras propuestas

El amplio catálogo de variedades que ofrece Takii para los agricultores de la provincia de Almería incluye otras tan atractivas como su tomate rama Motto F1, la sandía negra sin pepitas Serenade F1, así como otras variedades de tomate, cebolla, melón, sandía y brócoli.

Respecto a Motto F1, se trata de un tomate rama de ciclo largo y calibre M-G que destaca por su larga vida, calidad y productividad. Serenade F1, por otra parte, es una sandía sin semillas indicada para trasplantes tempranos, presenta un peso medio de siete kilos, es redonda y su fruto es de un color verde oscuro, con raya ligera. Cabe destacar que está especialmente recomendada para el cultivo en invernadero y que presenta una larga vida y facilidad de transporte. A ello hay que sumar que destaca por su excelente estructura interna, es crujiente, con alto Brix y mejora los estándares existentes.

Por último, hay que destacar su potencial en portainjertos con propuestas como Radar, de tomate, Javah, de berenjena, así como Tetsukabuto y Consista, de sandía.

LA REVOLUCIÓN EN ALMERÍA

BULERÍA F1 (TRF535B)
SIEMBRAS TEMPRANAS Y MEDIAS

BESODOBLE F1 (TRF182)
SIEMBRAS TEMPRANAS Y MEDIAS



TAKII SEED

www.takii.eu

Delegación Comercial
663 76 64 16

JORNADAS DE PRESENTACIÓN

Martes 16 de Mayo

A las 12:00 h

En el Restaurante Capillero

Akira Seeds ofrece al agricultor los pimientos más especiales del mercado

La empresa, que acaba de ser adquirida por Unigen Seeds Spain, ha presentado a productores y comercializadores su amplia gama en El Ejido

□ fhalmería

Akira Seeds cuenta, si cabe, con la más amplia gama de pimientos especiales del mercado, tanto dulces como picantes, fruto de la labor de sus propios genetistas y colaboradores repartidos por, prácticamente, todo el mundo: Holanda, Estados Unidos, Japón, India, Hungría, Italia o Israel, entre otros muchos países. Para mostrarla, la empresa, que recientemente fue adquirida por United Genetics, del grupo Kagome, reunió en El Ejido a un nutrido grupo de productores y comercializadores. Todos ellos pudieron conocer, en primer lugar, su extensa gama de pimientos dulces en la finca de ensayos con la que cuenta la empresa en el municipio del Poniente. Entre ellos, su gama de snacking, pimientos superdulces que, en el caso de Akira Seeds, pueden ser rojos, naranjas y amarillos; todos cuentan con tolerancia a TM3 -son los únicos del mercado con esta tolerancia- y, además, en el caso de los rojos y naranjas, añaden resistencia a L4. A estos tres colores principales, la empresa suma el verde oliva, el marrón, el violeta, e incluso, el amarillo limón, de modo que, al final, pone a disposición de los agricultores una gama de pimientos snacking en siete colores distintos.

También en pimientos dulces, Akira Seeds cuenta en su catálogo con dos tipos italianos dulces, uno para verde (AK-2800) y otro en rojo (AK-1201), ambos con buena tolerancia al cracking y con un alto contenido de grados Brix. En California de colores, la empresa de semillas los tiene en color berenjena, blanco, marrón, morado y, cómo no, en rojo (con L4 y TSWV), para trasplantes de la segunda quincena de julio. Por último, Akira Seeds incluye en su catálogo pimientos tipo miniblocky en rojo y amarillo, además de



También en pimientos dulces, Akira Seeds cuenta en su catálogo con dos tipos italianos dulces, uno para verde (AK-2800) y otro en rojo (AK-1201), ambos con buena tolerancia al cracking y con un alto contenido de grados Brix

tipos cherry dulces también en rojo y amarillo.

Entre estas variedades superdulces, la empresa cuenta, además, con los tipos cuernos de diferentes colores, tipos Kapia, Topepo, blancos, etc.

Pimientos picantes

En el caso de los pimientos picantes, los asistentes a la jornada organizada por la empresa de semi-

llas pudieron conocer toda su gama, que incluye uno de los pimientos más picantes del mundo, Carolina reaper. Junto a él, productores y comercializadores pudieron ver en campo un pimiento tipo serenade (AK-5939) muy productivo y que mantiene una planta muy saludable durante todo el ciclo de cultivo.

En el caso de los tipos cayenne, Akira Seeds los tiene de todos los tamaños, desde el rawit, con 4 centímetros, hasta el pinokio, con 25. Asimismo, en tipo fresno, la empresa cuenta con todos los colores (berenjena, amarillo, naranja y rojo), mientras que, en tipo pumpkin, los tiene en rojo y amarillo. Por último, en el caso de los cherry picantes, Akira Seeds ofrece a agricultores y comercializadores dos posibilidades, en rojo y amarillo, a los que añade, ya en tipo habanero, siete colores más, así como pimientos más especiales aún como el papadew, pubescens, campana de Navidad y ancho (tipo poblano).

Opiniones de agricultores



Miguel Granero, productor de Frutas Escobi

“No creo que haya otra variedad mejor que el snacking amarillo de Akira Seeds”

Pregunta.- ¿Qué le está pareciendo la campaña de pimientos snacking este año?

Respuesta.- Hasta la fecha, voy mejor que el año pasado y eso que planté el 10 de agosto, si lo hubiese hecho antes, estaría bastante mejor.

P.- ¿Qué le parecen las variedades de Akira Seeds?

R.- Estoy contento, llevo una media buena de kilos y aún estoy cogiendo e iniciando el rebrote.

P.- ¿Qué opinión le parece el snacking amarillo?

R.- En este voy por encima de los 4 kilos por metro, no creo que haya en el mercado otra variedad mejor.

De hoja es feo, pero fácil de recolectar y muy productivo.

P.- ¿Recomendaría las variedades de Akira Seeds a otros agricultores?

R.- Por supuesto, si me va bien a mí, por qué no a otros.



José Fernández y Juan Antonio Fernández, especialistas en cultivo de snacking y productores de SAT Agroiris

“El snacking rojo de Akira Seeds es un pimiento con mucho aguante y menos cracking”

Pregunta.- ¿Qué les está pareciendo esta campaña de pimiento snacking?

Respuesta.- Bien, este año va unos céntimos significativos por delante del año pasado.

P.- ¿Qué les parecen las variedades de Akira Seeds?

R.- Nos las enseñaron el año pasado y estamos funcionado con ellas este año; hasta ahora, estamos satisfechos.

P.- ¿Qué destacarían del snacking rojo?

R.- En realidad, es un pimiento muy bueno. Lo pusimos a finales de julio y no ha parado, llevamos más de 5 kilos cortados y mire el rebrote que lleva. Además, es un pimiento con mucho aguante y menos cracking. Otra cosa que nos ha ayudado a su elección es que es L4 y, este año, no hemos tenido ni una mata de TMV.

CONSTARÁ DE VARIAS ETAPAS

HORTIESPAÑA inicia una campaña para poner en valor el modo de cultivo bajo invernadero

La Interprofesional española celebró a finales de abril su primera Asamblea General, en la que, además, se dio a conocer que esta representa el 69% de la producción de frutas y hortalizas y el 71% de la superficie invernada de España

□ Elena Sánchez

La calidad de los productos hortofrutícolas españoles es reconocida en todos los mercados, así como de aquellos de cobertura de la Interprofesional Española de Frutas y Hortalizas (HORTIESPAÑA). Sin embargo, durante la primera Asamblea General de la Interprofesional, celebrada a finales de abril, el presidente de la misma, Francisco Góngora, expresó que pese a estos datos, “nuestro sector, en línea con la tónica de otros productos agroalimentarios españoles, presenta debilidades que limitan su potencial y crecimiento”.

De hecho, según HORTIESPAÑA, una de las debilidades que más compromete al sector hortofrutícola bajo invernadero es la imagen negativa que la sociedad proyecta sobre los productos cultivados bajo plástico. Y es que, se trata de una imagen que vincula el plástico con algo no natural y, por ende, cultivos bajo plástico es equivalente a cultivos no naturales. Por este motivo, desde la Interprofesional se ha propuesto, para este año 2017, cambiar esa percepción.

‘Invernadero solar’

El objetivo de la campaña que se va a poner en marcha para promocionar los invernaderos de las

principales zonas productoras de frutas y hortalizas de España (Almería y Granada) es poner en valor, frente a la sociedad española, el modo de cultivo bajo invernadero, cambiando la imagen negativa y las creencias erróneas que se han asentado en la mente del consumidor sobre los productos invernaderos y sustituirlas por la realidad del cultivo bajo plástico.

Durante la Asamblea, el director de AGR Food Marketing, agencia que ha desarrollado el plan de comunicación de la campaña, explicó que, “a pesar de los importantes avances medioambientales que hacen de nuestra agricultura la más sostenible y la primera industria moderna que funciona con energía limpia, en la sociedad española existen falsas creencias acerca del cultivo en invernadero”. Por ello, la primera fase de la campaña será erradicar esa imagen negativa, mientras que la segunda etapa se pondrá en marcha en 2018-2019, con el fin de crear y construir una nueva imagen basada en los conceptos de sostenibilidad y futuro.

Juan Colomina, secretario de la Interprofesional española, argumentó, por su parte, que los invernaderos del sur de España son medioambientalmente muy sostenibles, porque más del 95% de la energía que utilizan para cultivar proviene del sol. En relación a



Durante la Asamblea se dieron a conocer las etapas de la campaña que cambiará la percepción del cultivo bajo invernadero.

todo ello, HORTIESPAÑA se ha propuesto abanderar esta iniciativa y contar que “somos líderes en control biológico, que podemos ofrecer productos de calidad todo el año, que nuestras explotaciones ahorran un 80 por ciento de agua provocando un mínimo impacto ambiental, que emiten menos CO2, tienen un menor consumo energético, se reciclan los plásticos y se trata de un sector comprometido con la integración social”.

HORTIESPAÑA representa el 69% de la producción de frutas y hortalizas, con 3.173.296 t, y el 71% de la superficie invernada de España, con 42.724 has.



Los asistentes a la Asamblea mostraron gran interés en los datos recopilados.



¡TE ESPERAMOS EN NUESTRO STAND EN INFOAGRO!



www.akiraseeds.com

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



ENCUENTROS NACIONALES E INTERNACIONALES

Foro Agrotrading, el inicio de posibles nuevos negocios entre empresas

Los meetings serán el 10 de mayo, de 16 a 19 horas, en la sala B2B

□ Elena Sánchez

Cada vez son más las empresas que aprovechan su participación en ferias agroalimentarias para darse a conocer no solamente a los consumidores de otras zonas productoras, sino también a otros mercados y empresas, con las que, por qué no, en un futuro, podrían hacer negocios que beneficiaran a ambas partes.

En este sentido, Infoagro Exhibition ha puesto en marcha el Foro Agrotrading, con el que se pretende realizar breves encuentros empresariales, de unos diez minutos de duración, en los que



■ Gran afluencia de visitantes.

las empresas se darán a conocer entre sí y establecerán un primer contacto para posibles negocios posteriores.

Según ha dado a conocer la organización de la feria, el Foro

Agrotrading se llevará a cabo el 10 de mayo, de 16 a 19 horas, en la sala B2B, que está situada en la planta P1 del recinto ferial.

A día de hoy, se cuenta con una amplia representación de empresas del Reino Unido, México, Guatemala, Honduras, Uzbekistán y Kazajistán, entre otros. Además, una vez inscritas, se les facilita un listado con el nombre de todos los participantes en el foro para que seleccionen aquellos con los que desean reunirse.

Foro Agrotrading se ha organizado en colaboración con la Cámara de Comercio de Almería, la Cámara de Comercio de España y la Unión Europea.

La agricultura ecológica, el riego, los precios y la lucha integrada, bloques del programa de conferencias

□ E. S. G.

La transferencia del conocimiento en el sector hortofrutícola es uno de los pilares básicos a día de hoy, ya que gracias a estas acciones, la agricultura almeriense sigue avanzando a pasos agigantados. Por este motivo, Infoagro Exhibition ha vuelto a apostar por un Ciclo de Conferencias con el que se pretenden difundir las novedades más importantes que aportan las diferentes empresas y los diversos organismos relacionados con el sector.

En este sentido, el programa de conferencias se ha dividido en cinco grandes bloques. Los dos primeros estarán muy relacionados con el sector ecológico, ya que, en la actualidad, cada vez son más las hectáreas de cultivo ecológico y/o certificado. El bloque III tiene que ver con el



■ Una de las ponencias realizadas en la primera edición de la feria. /IFHALMERÍA

mundo del riego, sobre todo el fertirriego, un aspecto que entraña una gran importancia a la hora de lograr que una explotación agrícola sea más o menos sostenible, al mismo tiempo que rentable.

Los precios hortícolas se tratarán en el bloque cuarto. Aquí, se persigue el estudio de la pizarra de precios hortícolas debido a las constantes variaciones a las

que están sometidos campaña tras campaña.

Finalmente, el quinto bloque estará relacionado con el futuro del control biológico. De hecho, en esta parte se abordará la dirección hacia la que esta forma de cultivo se está orientando en la actualidad.

En todos los bloques, al final, habrá una mesa redonda.



■ Los stands reciben a numerosas personas los tres días. /IFHALMERÍA

EN BUSCA DE NUEVOS PROVEEDORES

Infoagro Exhibition, punto de encuentro del sector

Más de 40.000 visitantes pasarán por la feria

□ E. S. G.

La mayoría de las empresas hortofrutícolas del sur de España estarán presentes en esta segunda edición de Infoagro Exhibition, ya que, para ellas, este tipo de eventos supone una excelente oportunidad para aumentar y afianzar proveedores, además de que se trata del mejor ambiente para atender a productores y clientes.

Según ha dado a conocer la responsable de expositores, Carmen Real, "este año, las comercializadoras de suministros agrícolas, por ejemplo, han incrementado su presencia

en la muestra, mientras que la superficie de exposición de cooperativas y alhóndigas se ha incrementado en más de un cien por cien con respecto a la pasada edición".

Sin duda, este aumento en la presencia de comercializadoras va a conllevar "que el número de agricultores que se desplacen a la provincia de Almería va a ser mayor que los que se desplazaron en la primera edición de la muestra", asegura Real. De hecho, según las últimas estimaciones, "se espera que acudan más de 40.000 profesionales agrícolas", añade Jesús García, director de la feria.

La colaboración en la cadena agroalimentaria, clave para afrontar los retos del sector

□ E. S. G.

La consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, Carmen Ortiz, ha asegurado que "la colaboración de la cadena agroalimentaria es un tema clave para la sociedad andaluza y una cuestión vital para hacer frente a los importantes retos del sector". Estas declaraciones las realizó durante la Asamblea General Ordinaria

de la Conferencia Andaluza de Empresarios de Alimentación y Perfumería (CAEA). Por ello, Ortiz afirmó que "desde la Consejería queremos fomentar la colaboración y el consenso a través de figuras como el Foro Andaluz de la Cadena Alimentaria, que contempla la Ley de Agricultura y Ganadería, con el fin de mejorar el funcionamiento, la transparencia y la cooperación en este ámbito".



UN PASO MÁS

El Pleno de El Ejido aprueba la concesión de uso privativo de la parcela municipal para la planta de Frutilados

□ **Rafa Villegas**

El Pleno Municipal del Ayuntamiento de El Ejido aprobó el pasado 26 de abril, en sesión ordinaria, la concesión de uso privativo de la parcela de titularidad del Consistorio para la futura construcción de una planta de tratamiento de subproductos vegetales. Se trata, sin duda, de un paso más para la puesta en funcionamiento de instalaciones que va a gestionar Frutilados para la transformación de excedente de fruto procedente de las centrales hortofrutícolas en alimento para ganado.

El punto, el número 15 del orden del día, fue aprobado con mayoría, gracias a los votos del Partido Popular, PSOE, UPyD y Ciudadanos, con la excepción de Izquierda Unida, que votó en contra.

El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, recordó que se trata de “un proyecto ambicioso en el que se está trabajando desde hace cinco años para atajar el problema existente con los restos”. A su juicio, “es necesario que se impliquen los centros de manipulación para desarrollar este proyecto que, según los primeros estudios, es viable y que va a permitir que, en lugar de tirarse el producto, se convierta en restos vegetales, pase a transformarse en alimento ganadero enmarcado en una economía circular y a un precio que, además, es competitivo”.

La intención, tanto del equipo de Gobierno como de la Junta General de la sociedad Frutilados, es que estas instalaciones pioneras puedan estar funcionando a pleno rendimiento para 2018 y que permitirá la puesta en marcha de este proyecto pionero de ensilado que permitirá tratar del orden de



Asamblea General de Frutilados de este año. /FHALMERIA

50.000 toneladas de productos excedentarios que no se comercializan, bien por tratarse de destrío o producto de retirada, para convertirlo en alimento ganadero que ya

está avalado y que será de calidad y valor nutricional. En este sentido, Góngora incidió en que “este producto se encuentra perfectamente contrastado y ensayado en

ganado ovino en fincas de experimentación de Granada”.

Ya son 23 las empresas, tras la suma de Vicasol, que forman parte de Frutilados.

AGRIALGAE®
Bioestimulante agrícola
a base de microalgas

MICROALGAS
100%
NATURAL

RESIDUO CERO

Mejora tu cultivo mientras cuidas de nuestro planeta

AlgaEnergy, S.A. | Avda. Europa, 19 · Parque Empresarial “La Moraleja” | 28108 Alcobendas, Madrid | (+34) 91 490 20 20 | sales@algaenergy.es | www.algaenergy.es

Agroiris arranca la campaña de sandía aprovechando el 'boom' de Red Jasper

□ José Antonio Gutiérrez

Agroiris inicia la campaña de comercialización de sandía con una baza muy importante. Se trata de la variedad Red Jasper creada por Syngenta y gestionada comercialmente en muchos lugares de España por Anecoop, que la pone en los supermercados bajo la prestigiosa marca Bouquet.

La exportadora ejidense es la empresa que más hectáreas de esta sandía tiene sembradas para poder satisfacer las peticiones de los mercados internacionales. Javier Díaz, director comercial de Agroiris, ha comentado que “la mayoría de la producción que tenemos para este año es de esta variedad. La hemos elegido por tener unas características extraordinarias, tanto por su sabor como por su forma de cultivo”.

A juicio de Díaz Sánchez, “el boom que está empezando a vivir esta sandía se debe, fundamentalmente, a que el cliente final la está valorando mucho más que otras variedades que hay en el mercado”.

Desde la propia entidad consideran que van a poner en el mercado unos 12 millones de

kilos en los próximos dos meses y medio.

De esta forma, Agroiris ha mostrado su satisfacción por el gran resultado que está dando la nueva creación de Syngenta, “lo cual favorece la labor comercial, - a juicio de Javier Díaz, - el cliente se muestra agradecido y el consumidor final valora hasta el punto de repetir sin miedo a llevarse una fruta que no satisfaga sus necesidades alimenticias”.

Por otra parte, Juan Antonio Díaz Planelles, director general del grupo Agroiris, considera que “Anecoop debería controlar esta semilla para que se siga manteniendo un precio aceptable, tanto para el cliente como el agricultor y así crear una relación que asegure la calidad al consumidor y la rentabilidad al agricultor”.

¿Qué es Red Jasper?

Red Jasper es la última novedad de Syngenta en sandía blanca sin semilla, una variedad que, según Isabel Díaz, Asset Manager de Cucurbitáceas de la empresa, se

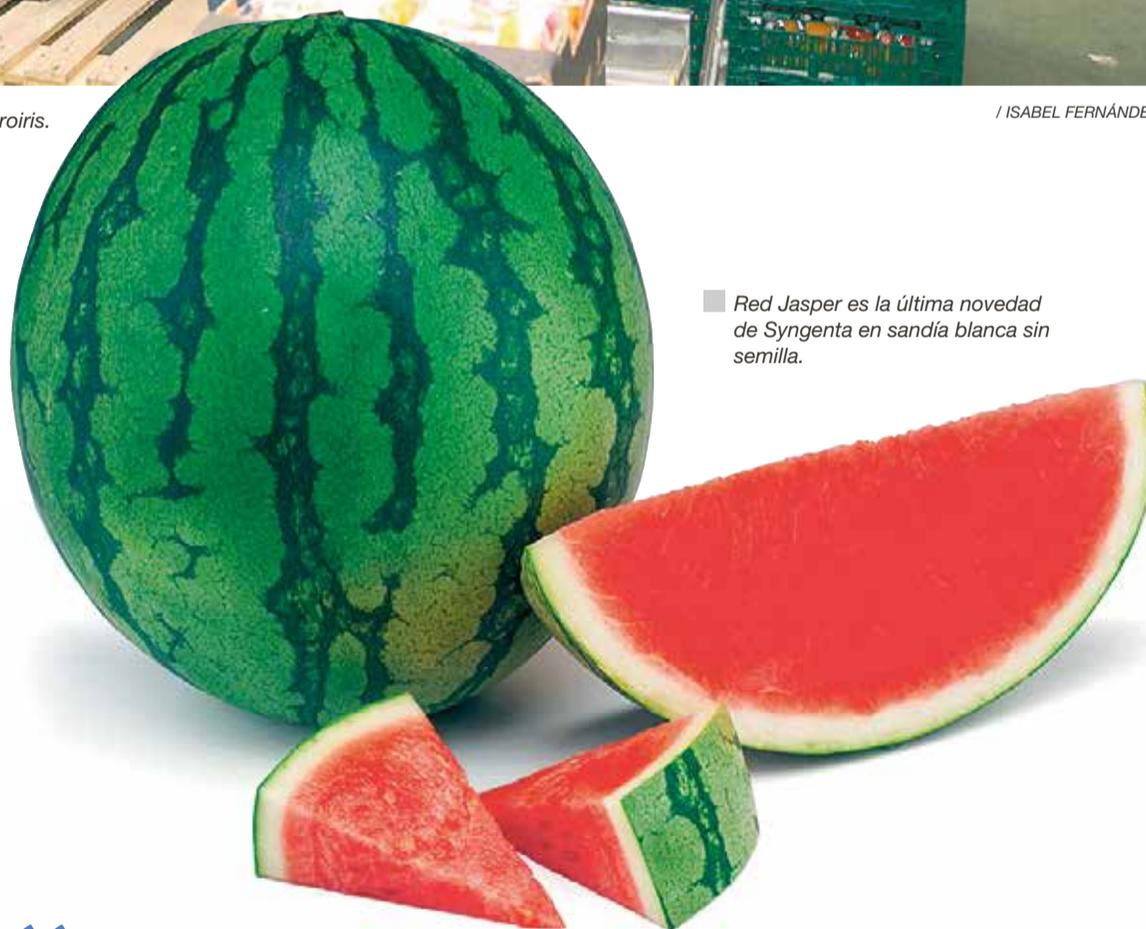


■ Javier Díaz, director comercial de Agroiris.

/ ISABEL FERNÁNDEZ

caracteriza, sobre todo, por “la uniformidad de su fruto, tanto en calibre como en forma”. Asimismo, cuenta con un “color rojo intenso de la pulpa, además de con una textura crujiente y un alto contenido en azúcar”. Todo ello, en conjunto, “le proporciona una experiencia de sabor en comida”, afirma Díaz. A esto hay que añadir, además, “su buen comportamiento de conservación en post-cosecha”.

La empresa ejidense llevará a cabo la venta en invernadero. “Red Jasper es una variedad con un vigor equilibrado, con facilidad de cuaje y con una mayor precocidad con respecto a otras variedades del mercado”. La carne de Red Jasper es de un color rojo intenso y cuenta con una textura crujiente y un alto contenido en azúcar. Su principal valor añadido es “su alta uniformidad y sabor”. En definitiva, “es una sandía muy uniforme con una calidad interna muy buena”. Red Jasper viene a ampliar la oferta de sandías tipo Jubilee de Syngenta.



■ Red Jasper es la última novedad de Syngenta en sandía blanca sin semilla.

“

“El boom que está empezando a vivir esta sandía se debe, fundamentalmente, a que el cliente final la está valorando mucho más que otras variedades que hay en el mercado”



PLATAFORMA INTERNACIONAL ADNAGROALMERÍA

Tras 30 años acompañando a las empresas de nuestro sector agro por todo el mundo, los operadores líderes en el mercado nos hemos unido para que a la hora de internacionalizar tu negocio cuentes con los servicios, la experiencia y las respuestas especializadas que te ofrece nuestra **PLATAFORMA INTERNACIONAL**.

Te interesa: www.plataformainternacional.com



cajamar
CAJA RURAL



Opinión



Antonio Peña, agricultor

“Mistral tiene un color muy bonito, escritura muy bien y aporta calibre”

Antonio Peña fue uno de los muchos agricultores que, en estos dos días, visitó la finca de Mistral en la Balsa del Sapo. Este productor está cultivando la variedad esta campaña y, de momento, apuntó que “va muy bien, estoy muy contento”.

Según explicó, “tiene un color muy bonito, escritura muy bien y la planta responde muy bien, ya solo falta cogerlos”. En su caso, se decantó por esta variedad de HM. Clause porque “aporta calibre”, algo para él “muy importante, ya que tengo un mercado de alhóndiga”.

Mistral, precocidad y gran calibre para trasplantes tempranos



HM. Clause organizó los pasados 24 y 25 de abril sendas jornadas de campo para mostrar esta nueva variedad de melón galia, que viene a complementar a Norte, la referencia en su segmento

□ Isabel Fernández

Mistral es una de las novedades en melón galia de HM. Clause en esta campaña de primavera y, precisamente por ello, la multinacional de semillas organizó los pasados 24 y 25 de abril sendas jornadas de campo en el núcleo ejidense de Las Norias, en el entorno de la Balsa del Sapo, en las que los agricultores participantes pudieron comprobar de primera mano las excelencias de una variedad que está llamada a convertirse en el ‘relevo natural’ de Norte, el galia para temprano de HM. Clause que lidera este segmento desde hace años.

Según explicó Omar Kaidi, delegado técnico comercial de la empresa, Mistral es una variedad para trasplantes de diciembre a los primeros días de febrero que destaca, sobre todo, por “ser un melón que hace bastante calibre”, así como por su precocidad, adelantándose, incluso, “en torno a una semana con respecto a Norte”, que “también coge bien el azúcar, pero tarda un poco más”. Ese mayor calibre de Mistral es, precisamente, uno de los principales puntos a su favor, ya que, en general, las variedades tempranas, cuando hace frío, tienden a tener algo menos de tamaño, lo que dificulta su entrada en el mercado nacional, que es con el que se empieza a comerciar.



Mistral es una variedad recomendada para trasplantes de diciembre a principios de febrero. / ISABEL FERNÁNDEZ

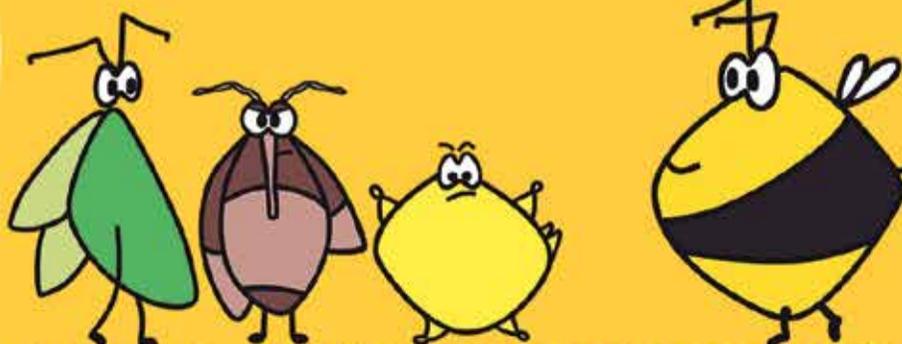
Mistral aporta, asimismo, algún grado Brix más que Norte y es, además, un melón más aromático, con un buen escriturado, que tiene un cierre pistilar pequeño y que coge un color dorado que marca muy bien el punto de corte. Todo esto, unido a la homogeneidad de su calibre, ha hecho que, en su primer año comercial, “los compradores lo están buscando, les gusta el melón” y, es más, “está teniendo una introducción bastante importante”.

Por último, Kaidi destacó su buen comportamiento frente a oídio (ceniza).



Los agricultores valoraron su calibre y su sabor, gracias a su buen número de grados Brix. / ISABEL FERNÁNDEZ


Agrobío
soluciones biológicas



CONTROL BIOLÓGICO Y BIOPOLINIZACIÓN

Fauna auxiliar para controlar las plagas de los cultivos y colmenas de abejas para biopolinización

agrobio.es



REBAJA FISCAL

Tomate y calabacín ven reducido su índice de rendimiento neto para la campaña de la renta

Hacienda ha aplicado, según el BOE, para estos productos el 0.18, así como para el resto de hortícolas en las zonas de Bajo Andarax, Bajo Almanzora y Níjar

□ Elena Sánchez

El sector hortofrutícola almeriense ha vuelto a mostrar disparidad de opiniones después de que el Ministerio de Hacienda publicara hace unos días, en el Boletín Oficial del Estado, los índices de rendimiento neto para el sector agrario de cara a la actual campaña de la renta. En este sentido, Hacienda aplica el 0.18 para el tomate y el calabacín, dos productos más que consolidados en la provincia almeriense, así como también para el resto de hortalizas en las zonas de Bajo Andarax, Bajo Almanzora y Níjar.

Una vez que se dio a conocer esta noticia, las organizaciones agrarias han mostrado su parecer al respecto. De hecho, para ASAJA-Almería esta reducción es importante, al igual que la que se ha fijado para el sector de los cítricos, que se sitúa el índice en el 0,13. Sin embargo, COAG-Almería se muestra totalmente en contra de esta reducción, ya que, para Andrés Góngora, secretario provincial de la organización agraria, “no corresponde a las necesidades de nuestro sector, el cual se ha visto sometido a diferentes incidencias meteorológicas, fitosanitarias, así como a continuas crisis de precios que afectan considerablemente a la renta de los agricultores”.

Asimismo, Góngora critica que “las inversiones siguen siendo igual de altas para el agricultor, pero, sin embargo, los ingresos no lo han sido. Por ello, creemos que es vital que el ministerio competente modifique la fiscalidad aplicable a nuestro sector y se aplique el 0.18 a todos los hortícolas de la provincia de Almería”.

Al respecto, también se ha pronunciado ASAJA-Almería, puesto que ya en su anterior Asamblea General, señaló que iban a “seguir trabajando por incluir productos como la berenjena, pepino o pimiento, que en la zona del Poniente se vieron afectados por la virosis, que según nuestras estimaciones rondaba el 35 por ciento de la producción”.

Sin duda, para la organización agraria COAG-Almería “el sistema de módulos no está siendo aplicado de forma justa para los agricultores, ya que los ministerios de Hacienda y Agricultura han vuelto a obviar los informes técnicos enviados por nosotros a principio de año”. Por ello, Andrés Góngora, secretario provincial de COAG-Almería, ha añadido que “cada campaña de la renta es una odisea de reclamaciones, ya que no atienden las peticiones del sector y es una persona que ni siquiera ha pisado nuestro campo la que decide qué índice de rendimiento neto se aplica a un cultivo u otro”.



Producción de tomate rama en el interior de un invernadero de Almería. /FHALMERÍA

Por otro lado, los sectores que también han sido incluidos en la rebaja fiscal de Hacienda son el olivar, que se sitúa en el 0.05 en varios municipios de la provincia, como Gáldor, Lubrin, Tabernas, Níjar o Sorbas, entre otros. Además, el almendro ha obtenido una mayor reducción en municipios como Tabernas y Velefique, donde el índice se sitúa en el 0.13.

Finalmente, destacar que para sectores ganaderos como el ovino y el caprino de carne en extensivo, el índice de rendimiento neto baja hasta el 0.09 y el ovino y caprino de leche en extensivo baja el 0.18. Bovino, porcino extensivo y cunicultura también se incluyen en esta Orden.



El calabacín es uno de los cultivos más presentes en la provincia. /FHALMERÍA

Aluminio OPTIMUM

ZINC + ALUMINIO + MAGNESIO



El Alambre que vence al tiempo

ALAMBRES - TRENZAS - CERRAMIENTOS - TUBOS - HIERROS - VENTILACIONES

Visítanos en
infoAgro
EXHIBITION
10-12 de MAYO 2017

Mondenova



QUIJANO

Mondenova

www.mondenova.com

Crta. Nacional 340 - Km.417

Paraje Cartabona, 14

EL EJIDO (Almería)

Tel: 950 58 04 00 Móvil: 649 86 27 20

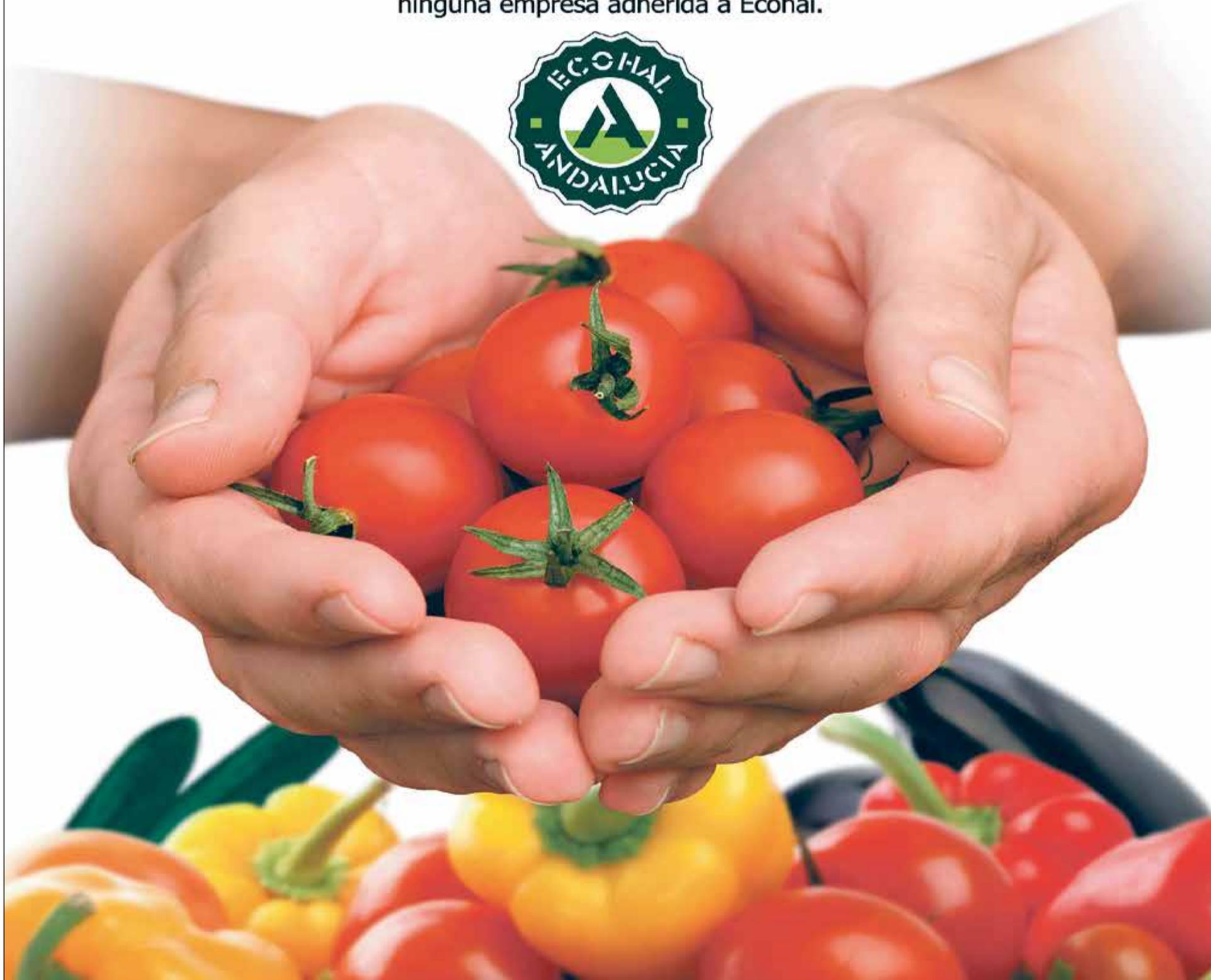
info@mondenova.com

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.



Ecoinver, a la vanguardia en la innovación en productos para seguir ampliando mercados

Esta empresa familiar trabaja codo con codo con sus agricultores para, así, garantizarles una rentabilidad y, además, atender las demandas concretas de sus clientes

□ Isabel Fernández

Ecoinver, empresa ubicada en el núcleo ejidense de Las Norias, sigue apostando de forma decidida por la innovación en productos para, de este modo, poder llegar a nuevos mercados y satisfacer así sus demandas. Pero esta innovación no sería posible sin el trabajo conjunto con sus agricultores, con quienes planifican hasta el más mínimo detalle de cada campaña con el objetivo de “incorporar nuevos productos que sean rentables, de calidad y productivos”, según afirmó Ismael Segura, director comercial de la empresa.

Teniendo muy presentes estas premisas, en Ecoinver trabajan ya en la que será su décima campaña, un ejercicio en el que prevén aumentar las hectáreas de productos que les están dando buenos resultados y en el que, además, habrá hueco para “incorporar productos que hemos estado testando con nuestros agricultores y nuestros clientes”; de ahí que la empresa espere aumentar también su número de productores, “gente interesada en cultivar variedades con las que trabajamos y que no están generalizadas”. Esta última es, precisamente, otra de las claves del éxito de Ecoinver: su apuesta por las especialidades. “Nos decantamos cada vez más por cultivar especialidades que no se vean afectadas por las subidas y bajadas drásticas de precios, que pueden perjudicar al agricultor”, co-



■ Ecoinver exporta a buena parte de Europa y a Estados Unidos, si bien no descuida el mercado nacional.



■ Verónica Iacob, técnico de Calidad, y Rosa M^o Sánchez, responsable del Departamento Técnico.

mentó Segura. Y es que garantizar esa estabilidad en precios es otro de los objetivos de esta empresa familiar y, para ello, “buscamos programas con clientes de confianza para dar a nuestros agricultores precios estables durante toda la campaña, asegurándonos de que sean precios competitivos”.

Nada de esto sería posible sin el trato cercano y personalizado que desde Ecoinver dan a cada agricultor y a cada cliente, tratando de garantizar la rentabilidad de los primeros y generando una gran confianza en los segundos, de modo que, al final, cada eslabón de la cadena vea los resultados de un trabajo bien hecho.



Ecoinver prepara distintas confecciones de acuerdo a las demandas de sus clientes y con todas las garantías de calidad

Mercados

Ecoinver exporta actualmente a un gran número de países europeos, e incluso, a Estados Unidos; sin embargo, su intención es “afianzar clientes y ampliar líneas de mercado con ellos”, además de “seguir buscando clientes interesados en nuestra forma de trabajar más directa entre el campo y el cliente fi-

nal”. Para ello, la empresa está aumentando su Departamento Comercial, de modo que puedan seguir manteniendo ese trato más personalizado con sus clientes y, así, prestarles el mejor servicio posible.

Junto al mercado de exportación, al que destinan la mayor par-

te de producción anual, Ecoinver no descuida el mercado nacional que, tal y como reconoce Segura, “tiene otras preferencias de productos”. Para este segundo mercado, la empresa también cuenta con un amplio abanico de referencias más acordes a sus gustos.

En Ecoinver lo tienen muy claro: su producto procede de fincas de confianza, es de calidad y se manipula en sus propias instalaciones, de acuerdo a las distintas confecciones que demandan sus clientes y con todas las garantías de seguridad alimentaria. Este es su modelo de trabajo y así es como “pretendemos seguir creciendo”, concluyó Segura.

Ecoinver

Unique products for unique people
Productos únicos para gente única



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

www.ecoinver.es



PLATAFORMA TECNOLÓGICA DE AGRICULTURA SOSTENIBLE

Un estudio resalta la necesidad de aumentar la comunicación de los avances del sector agrícola

Los resultados indican que solo el 32 por ciento de la población española es consciente de la disminución de las emisiones de gases efecto invernadero en la agricultura gracias a los avances del sector

□ Rafa Villegas

En un contexto en el que las tecnologías de la información (TIC) y su consecuencia, la Sociedad de la Información, requiere de mucha comunicación, un estudio realizado por la Plataforma Tecnológica de Agricultura Sostenible resalta la necesidad de mejorar en este sentido para dar a conocer los avances que ha realizado el sector agrícola.

En concreto, el estudio revela que solo el 32 por ciento de la población española es consciente de la disminución de las emisiones de gases efecto invernadero en la agricultura gracias a los avances del sector.

La Plataforma lo dio a conocer en una jornada titulada 'Comunicación en la agricultura y medio ambiente', que contó con la participación de Elena Saenz, representante de la Plataforma, y María José Alonso Moya, subdirectora adjunta de Cultivos Herbáceos e Industriales del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente (MAPAMA).



Un momento de las jornadas. /FHALMERÍA

El estudio presentado, 'Relación de la agricultura con el cambio climático', mostró que la sociedad española tiene un elevado conocimiento general sobre el cambio climático y el impacto de este sobre la agricultura, pero desconoce enormemente los efectos de la agricultura sobre ese cambio climático.

Los datos del estudio dejan claro que el 42 por ciento de la población española desconoce que la agricultura emite gases de efecto invernadero. El 53 por

ciento desconoce que las emisiones del sector agrario en la Unión Europea han disminuido en los últimos años y, por otro lado, el 68 por ciento desconoce que la tecnificación de la agricultura ha reducido la emisión de gases efecto invernadero. También culpan principalmente a los países desarrollados (73 por ciento) de las emisiones producidas por el sector agrícola, cuando son los países en vías de desarrollo los que más emisiones generan.



Entre los ponentes, el compañero José Antonio Arcos (dcha.). /FHALMERÍA



La jornada tuvo un gran éxito de convocatoria. /FHALMERÍA

JORNADA TÉCNICA DE FITOAL

Abordan el uso responsable de la desinfección de suelos

La Asociación de Comercio de Productos Fitosanitarios, Abonos y Semillas, FITOAL, ha celebrado una jornada técnica sobre el manejo responsable de la desinfección de suelos, especialmente del 1,3-dicloropropeno.

La jornada, que se ha desarrollado en la sede de Asempal, fue inaugurada por el presidente de FITOAL, Juan Sánchez Sierra, y ha contado con la participación de José Salvador Fernández y Ana Belén García, técnicos del Departamento de Sanidad Vegetal de la Delegación Territorial de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, que han detallado el marco administrativo para la concesión del uso excepcional del 1,3-dicloropropeno. En la segunda parte de la jornada, han intervenido José Fernández y Fernando

Layne, de Dow Agrosiences, empresa líder en la protección y mejora de cultivos, quienes abordaron las condiciones de aplicación, el uso seguro y otras novedades contempladas en la resolución de autorización excepcional para el uso y comercialización de productos fitosanitarios formulados en base a 1,3-dicloropropeno para la desinfección de suelos.

La jornada ha contado también con la presencia de la directora general de Fedisprove, Federación Española de Distribuidores para la Protección vegetal, Rosa María Robles.

Esta nueva acción formativa de FITOAL, dirigida a empresarios y profesionales del sector en la provincia, tiene como objetivo fomentar la eficiencia en la gestión correcta del uso sostenible y distribución de los fertilizantes y fitosanitarios.



Jornada técnica de FITOAL. /FHALMERÍA

Hispacec presenta en Infoagro un innovador sistema para el control de la efectividad, productividad y costes en líneas de confección

□ fhalmería

Realizado con la colaboración de Ingro maquinaria, empresa del Grupo Almafrut, la empresa tecnológica presenta el resultado de un proyecto de I+D enfocado en la mejora de la productividad y eficiencia en el proceso de confección que se realiza en las líneas de manipulado.

El resultado ha dado forma a un producto que satisface la demanda existente en el sector desde hace años en obtener un control preciso y veraz, basado en datos, sobre la productividad y eficiencia en las líneas de confección.

Se trata de un sistema que vincula básculas de precisión, como las usadas actualmente en muchas empresas, con un software que mide más de una decena de parámetros generados por la misma báscula y por las que están integradas en la misma línea. De esta manera, se tiene una visión, en tiempo real, de los procesos llevados a cabo en toda la cadena de manipulado y se puede actuar para corregir y mejorar la actividad.

El sistema también gestiona la confección de distintos productos sin necesidad de parar la sesión de trabajo y se maneja a través de una sencilla pantalla que aporta toda la información necesaria.

El producto, además, envía todos los datos al software de información general de la compañía, ERPagro de Hispacec, dejándolos disponibles para tareas logísticas,



de trazabilidad y seguridad alimentarias, control de eficiencia... Y todo en tiempo real.

Además de integrarse con este software de gestión, se puede instalar por separado y de manera modular, por lo que queda a disposición de todo tipo de cliente.

El proyecto se ha desarrollado a lo largo de 8 meses en los cuales se ha creado el software necesario, así como los soportes y las



Se trata de un sistema que vincula básculas de precisión, como las usadas actualmente en muchas empresas, con un software que mide más de una decena de parámetros generados por la misma báscula y por las que están integradas en la misma línea

conexiones para integrar las básculas con los visores y la tecnología que mueve todo el sistema.

Hispacec realizará una presentación conjunta en Infoagro el próximo 10 de mayo a las 17 horas en la sala de presentaciones de la planta baja del Palacio de Exposiciones y Congresos de Agua Dulce, en la que mostrará el producto y el trabajo realizado con la ayuda de Ingro Maquinaria.

El especialista en envases



Cajas de cartón, Flowpack, cestas PET y PP, malla, celulosa, vasos, alveolos...

El mejor de los productos de nuestra tierra merece un envase a su altura. Nuestra misión es ofrecer las mejores opciones del mercado y el servicio más completo para que ni su producto ni su estocaje tengan ningún problema.

Diseminado Almafrut 801 N-340, km.422 · 04738 Vicar - Almería · Tel. 950 55 34 00 · www.almafrut.com



EL AYUNTAMIENTO DE EL EJIDO

Exigen a la Junta un reparto equitativo para vías rurales

El Pleno Municipal aprobó por unanimidad, incluido el PSOE, la solicitud

□ **Rafa Villegas**

El Pleno Municipal del Ayuntamiento de El Ejido aprobó por unanimidad un reparto equitativo a la Junta de los fondos europeos que destina al arreglo de caminos rurales. Para ello, el Pleno presentó alegaciones al proyecto de subvenciones previstas para ese fin en el período comprendido entre 2014 y 2020.

El portavoz del equipo de Gobierno ejidense y concejal de Hacienda y Contratación, José Francisco Rivera, aseguró que la intención es que “se reconsideren los criterios de baremación, ya que no favorecen en nada a nuestro municipio, como ha quedado demostrado en anteriores convocatorias también destinadas al viario rural”. Rivera incidió en la necesidad de que “se tengan en cuenta las características de nuestra agricultura intensiva, que aporta el 40 por cien al PIB provincial, y que requiere de un uso intensivo de caminos, y de ahí la importancia



Arreglo de vías rurales. IFHALMERÍA

de poder acceder a los fondos a infraestructuras que de ninguna manera pueden acometer ni los agricultores ni los municipios de forma aislada.

El Ejido, muy perjudicado Cabe recordar, según denunció el Consistorio ejidense, que en anteriores repartos se ha visto “muy perjudicado el municipio de El Ejido”. En concreto, Rivera lamenta que fue el que menos recibió en inversiones por agri-

cultor, por hectárea y por explotación agrícola, “como ya ocurrió en convocatorias anteriores, como el Plan Encamina2 o con Conecta2”.

En concreto, el Pleno Municipal solicitó que se tenga en cuenta la extensión del viario rural y, en consecuencia, se bareme con 20 puntos en tramo a partir de 250 metros hasta 2.999 metros, dejando el máximo en 40 puntos; y baremar con 20 puntos, los caminos que den servicio a alhóndigas, cooperativas y SATS.

Además, se insta a duplicar el número de puntos que se obtiene en función del servicio que se da a los recintos SIGPAC, de modo que el máximo será 12 puntos. Igualmente, instan a la Junta a dotar de proporcionalidad el número de solicitudes en función del número de caminos que pudieran acogerse a la Orden y no dejarla en dos solamente, pues “esa cantidad no responde a criterio alguno de equilibrio”, según denuncian desde el Consistorio ejidense.



El CUAM recibe visitas de todo el mundo, en este caso alemanes. IFHALMERÍA

DEL 10 AL 12 DE MAYO

El Consistorio ejidense, con stand propio en la feria

El CUAM va a centrar el protagonismo del espacio

□ **R. V. A.**

El Ayuntamiento de El Ejido participa entre los días 10 y 12 de mayo en la feria agrícola bienal Infoagro Exhibition. La cita es en el Palacio de Exposiciones y Congresos de Aguadulce, donde dará a conocer todos los avanzados e innovadores servicios con los que cuenta el Centro Universitario Analítico Municipal (CUAM), así como con las innumerables ventajas que ofrece como uno de los laboratorios más innovadores y tecnificados de la

provincia, ganando en eficiencia y rapidez. Para el edil de Agricultura, Manuel Gómez Galera, la participación en la feria es “una excelente oportunidad para continuar abriendo y promoviendo unas instalaciones punteras que se encuentran en permanente proceso de innovación para contribuir así al continuo desarrollo de una agricultura cada vez más competitiva y adaptada a los estrictos controles de seguridad alimentaria exigidos en Europa; además de intercambiar impresiones a nivel institucional y del propio sector”.

La consejera de Agricultura visitará Infoagro el viernes

La política entregará sendos premios a dos empresas expositoras

□ **R. V. A.**

La consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, la almeriense Carmen Ortiz, visitará el próximo viernes, día 12 de mayo, la feria Infoagro Exhibition. En concreto, la política tiene previsto realizar un recorrido por los diferentes espacios expositores que se darán cita en el Palacio de Exposiciones y Congresos de Aguadulce, así como procederá a entregar dos premios a empresas expositoras.



La consejera. IFHALMERÍA

su Consejería en la provincia de Almería, José Manuel Ortiz.

El recorrido lo realizará, como no podía ser de otra manera, con el delegado territorial de

El director de Infoagro Exhibition, Jesús García, quiso

“agradecer a la consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural andaluza su presencia y el apoyo mostrado por la Junta de Andalucía en la organización de la segunda edición de la muestra”.

Por su parte, el director de Marketing de esta edición de la feria Infoagro Exhibition, Fernando Batlles, explicó que “gracias al apoyo institucional, este evento ha conseguido una repercusión más elevada”. Y es que, según explicó Batlles, “siempre han estado atentos en cada uno de los pasos necesarios para poder hacer posible el desarrollo de esta segunda edición”.

□ **R. V. A.**

La modernización y mejora de invernaderos en el término municipal de El Ejido está siguiendo un ritmo imparable. Sin ir más lejos, según los datos oficiales facilitados en una nota de prensa por el Ayuntamiento de la ciudad, en lo que va de año han aumentado estas dos variables en un 66 por ciento. El concejal de Agricultura y Medio Ambiente del Consistorio ejidense, Manuel Gómez Galera, valoró estos datos como “muy positivos”. Y es que, a su juicio, “son el fiel reflejo de un sector fuerte, en continuo auge y expansión que, día a día, sitúan no solo al municipio sino también

a la provincia entre las ciudades más prósperas de todo el territorio nacional”. Para el responsable municipal, “es bien sabido que nuestra agricultura representa el principal sostén económico de la ciudad, ya que hoy en día representa una importante fuente de ingresos y creación constante de empleo tanto en puestos directos como indirectos”.

El edil remarcó que “es precisamente su alta tecnificación e innovación, junto a la producción de frutas y hortalizas sanas y de primerísima calidad, lo que sitúa a El Ejido como todo un referente en el Viejo Continente”. Todo ello gracias, como añadió, “a la inquietud de nuestros agricultores por estar a la vanguardia”.

Crece un 66% la mejora de invernaderos ejidenses

Es una señal de la buena salud del sector

Cropclean, comprometida con la protección de los cultivos fomentando la venta de insumos residuo cero

La empresa, que nació en 2008, investiga, selecciona y comercializa los mejores productos procedentes de los más competentes laboratorios de Europa

□ fh almería

Cropclean es una empresa que nace en 2008 de la necesidad de ofrecer al mercado agrícola productos para la venta de insumos residuo cero para la protección de los cultivos, tanto hortícolas como frutícolas, satisfaciendo las nuevas y crecientes necesidades agrícolas del mercado y siempre respetando el medio ambiente.

“Nuestro trabajo”, explica Txema Les, director del Departamento Técnico y Comercial de Cropclean, “se basa en investigar, seleccionar y comercializar los mejores productos procedentes de los más competentes laboratorios de Europa”. Además, continúa, “realizamos ensayos en todo tipo de cultivos para conocer su



comportamiento y efectividad, y una vez obtenidos los resultados de eficiencia en una aplicación es cuando consideramos que el producto reúne los requisitos de excelencia que exige Cropclean. Seguidamente se certifica en el CAAE, ECOCERT, DEMETER, dependiendo el país y tipo de mercado”.

Cropclean cuenta con un alto conocimiento de los productos, para que “nuestros técnicos puedan asesorar con todas las garantías y una máxima seguridad alimentaria a los diversos clientes o empresas de producción que lo requieran”, asegura Txema Les.

Finalmente, cabe destacar que Cropclean dispone de un catálogo con productos muy específicos destinados a la protección de los cultivos y a su nutrición.

crop clean

CULTIVOS LIMPIOS & ALIMENTACIÓN SANA

C/ de la Casa Nova 17 - 08170 Montornès del Valles
Barcelona - Spain - Tel. +34 93 379 15 80
cropclean@cropclean.com
www.cropclean.com

PHYTALEX BLUE

BOUNDARY

MANZIC MZ

FURIN

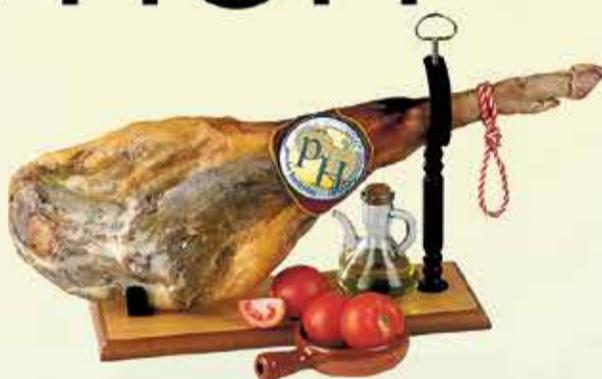
!!!LA SOLUCION A LOS PROBLEMAS EN TUS CULTIVOS!!!!

PROTECCION DE CULTIVOS: LINEA INBI, LINEA FUBI, LINEA INDEX
NUTRICIONALES: LINEA NUBI, LINEA FERTIPLUS.

Visitanos en nuestro Stand de Infoagro Exhibition : P1 – Stand 046

Accede a los precios de las Subastas gratis en tu móvil...

1 y te regalamos Jamón



Sorteamos 5 jamones entre los usuarios que instalen gratuitamente la aplicación de Precios Hortícolas entre el 16 de abril y el 9 de julio de 2017.

Envía un WhatsApp al 679 464 490

Con la palabra "CÓDIGO" y participa en el SORTEO.

El sorteo se realizará el día 10 de julio de 2017.

Los ganadores serán anunciados en la edición de julio del periódico **fh almería**

www.precioshorticolas.com

Tel: 950 57 13 46 / 679 464 490



Entrevista a Rubén Vicente Ferrón • Técnico de Biotec Family

“ La producción ecológica es la mayor apuesta para fomentar la sostenibilidad de nuestra tierra y la mejor forma de lograr un producto natural y saludable ”

□ Elena Sánchez

La producción ecológica está cada vez más presente en la provincia almeriense y su superficie va en aumento año tras año. ¿Qué ventajas, beneficios y mejoras aporta dicho cultivo al agricultor y a la agricultura en general?

La agricultura ecológica aporta importantes beneficios tanto a nivel medioambiental como para las personas y vivimos en un entorno natural que debemos proteger. Aquí es donde la agricultura ecológica toma su importancia, puesto que reduce una gran cantidad de contaminación ambiental, como pesticidas y productos químicos. Por otro lado, la agricultura ecológica intenta cuidar el suelo de donde proviene la gran mayoría de productos que consume el ser humano, ya que trabajamos con tierras limpias de residuos. Con esto conseguimos productos de gran calidad, más sanos y apropiados para el consumo humano.

El Departamento Técnico es uno de los pilares fundamentales de una empresa, donde profesionalidad y compromiso con el agricultor van de la mano. Prueba de ello es el gran trabajo que se realiza en este sentido desde Biotec Family, ¿no es así?

En nuestro Departamento Técnico pretendemos crear un vínculo entre el agricultor y la empresa, ya que con una estrecha relación conseguimos compromiso y confianza. Así logramos que el agricultor se sienta parte de nuestra empresa, lo que nos permite crear una cadena de valor que va desde nuestro agricultor hasta nuestro cliente. Sin duda, el agricultor es nuestra razón de ser y sin ellos nuestro trabajo sería imposible.

También cabe destacar el servicio y asesoramiento técnico al agricultor en cualquier momento de la campaña, con el fin de que la pro-



ducción sea de la mayor calidad posible y obtenga los mejores resultados, ¿correcto?

Sí. Nuestro objetivo es crear un vínculo entre la empresa y el agricultor. Debe haber una relación de confianza, compromiso y de continuidad en el tiempo, solo así podemos garantizar un trabajo exitoso, donde las dos partes creceremos paralelamente. Por un lado, conseguiremos mejores productos, con una mayor rentabilidad y una mayor productividad de la tierra; por otro, a Biotec Family le permitirá afianzar el

trabajo con los clientes, suministrándoles cada vez mejores productos y mejor planificados.

¿Qué otros servicios ofrece el Departamento Técnico de Biotec Family al agricultor para el correcto funcionamiento del ejercicio agrícola?

Nuestro Departamento Técnico ofrece a los agricultores un asesoramiento continuo de todos los productos y fincas. Estudiamos, en la medida de lo posible, su finca y les proporciona-

mos las herramientas necesarias para que pueda cultivar el mejor producto para su tierra y, a la vez, que ese producto se mejore día a día, consiguiendo frutos de calidad y buen sabor. Asimismo, llevamos el control de la finca mediante un cuaderno de campo en el que reflejamos la situación de la parcela, el control de análisis de riesgos en la producción y el transporte, las buenas prácticas agrícolas, políticas de seguridad, plan de gestión del agua, del suelo y de fitosanitarios, entre otras cosas. Con todo ello pretendemos fomentar la productividad y sostenibilidad del campo agrícola.

¿Qué futuro tiene la producción ecológica y por qué debe el agricultor pasarse a este tipo de cultivo a día de hoy?

No podemos prever el futuro de la agricultura ecológica, pero sí podemos decir que hoy por hoy es la mayor apuesta para fomentar la sostenibilidad de nuestra tierra y la mejor forma de conseguir un producto natural y saludable. Estamos acostumbrados, cada vez más, a ver muchísimos tipos de trastornos y enfermedades alimentarios que tienen su origen en la forma de cultivar y en la gran cantidad de sustancias vertidas para conseguir productos que cada vez más se alejan de su realidad natural. Por ello, nosotros apostamos por la agricultura ecológica, porque pensamos que es la manera de poder luchar contra estos malos hábitos.

¿Existe la posibilidad de abrirse a nuevos mercados de exportación?

Sin duda, el bío está de moda.

Sin duda, la producción ecológica es sinónimo de respeto al medio ambiente, un compromiso por el que apuesta cien por cien Biotec Family...

Sí. Siempre nos gustaría hacer más, por eso intentamos encontrar los medios y apoyos necesarios para conseguir ese objetivo.



Nuestros certificados: Agricultura Ecológica (Reglamento 834/2007) - Naturland - Biosuisse Global G.A.P. - BRC - IFS



“APOSTANDO POR EL BIO”



BIOTEC Family
SOCIEDAD COOPERATIVA ANDALUZA

Tel: 00 34 950 52 52 82 | E-mail: comercial@biotecfamily.com

www.biotecfamily.com

Programa de Conferencias

MIÉRCOLES, 10 DE MAYO

11:00-12:00 **BIOCONTROL EN EL EXTERIOR DE LOS INVERNADEROS**

Técnicos superiores en Paisajismo y Medio Rural de Escuela Agraria de Vúcar. **MESA REDONDA** – Moderadores: Jose Fco Valverde Guil y Alberto J. Urea Ramos, Director y Profesor de la E.A. Vúcar

12:00-13:30 **CAMBIO EN LA NORMA DE INSUMOS PARA AGRICULTURA ECOLÓGICA.**

■ **Contribución de la experiencia CAAE a la norma nacional de insumos.** Juan José Vicente Montero, Responsable del Dpto. de Insumos de Comité Andaluz de Agricultura Ecológica

■ **Cómo afecta a la producción la nueva normativa de insumos para producción ecológica.** José Luis Salado Gil, Director Técnico de BIO SOL PORTOCARRERO, S.A.T.

■ **El agricultor ante la nueva normativa de insumos para producción ecológica.** Cristóbal Aránega Cuevas, Director General de BIO CRISARA, S.L.

-NORMATIVA DE INSUMOS PARA AGRICULTURA ECOLÓGICA:

■ **Impacto sobre los fabricantes.** Khalid Ardi Elaroussi, Director del Dpto. de I+D+i de TRICHODEX, S.A.

■ **Insumos ecológicos de liberación lenta de los sulfatos.** Manuel Montaña Salmerón, Director General de Azufrera y Fertilizantes Pallarés, S.A.

MESA REDONDA – Moderador: José Ángel Navarro Castillo, Delegado de Almería de CAAE

BREAKTIME

17:00-19:00 **ACTUALIDAD EN CERTIFICACIONES. CONVERSIÓN A AGRICULTURA ECOLÓGICA: PROCEDIMIENTO, VENTAJAS E INCONVENIENTES**

■ **Evolución de las certificaciones de calidad en el sector de frutas y hortalizas.** Juan Antonio Vargas Moreno, Auditor de Calidad de Sygma Certification, S.L.

■ **Premisas para certificar agricultura ecológica.** Jose Antonio Aliaga Mateos y Juan Mateo Arco Muñoz, Secretario General y Técnico en la Delegación Territorial de la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural en Almería.

■ **Certificación de la producción ecológica: Proceso y requisitos.**



10-12 de MAYO 2017

Epicentro de negocios del productor agrícola

José Luis Lao Lázaro, Responsable del Dpto. de Producción Ecológica de Agrocolor, S.L.

■ **Conversión ecológica desde la producción integrada.** Juan Carlos Urrea Ramos, Director Técnico de Vicasol, S.C.A.

■ **Coste y beneficio de las certificaciones de calidad.** Francisco Petit Espert, Responsable Técnico/Calidad de Murgiverde, S.C.A.

■ **Agricultores con experiencia ecológica.** Ana Escudero Maldonado y José Tripijana Ferre, Agricultores Certificados para Agricultura Ecológica.

MESA REDONDA – Jose Antonio Aliaga Mateos, Secretario General en la Delegación Territorial de la CAPDR en Almería.

JUEVES, 11 DE MAYO

10:30-11:30 La Formación Profesional, ante los nuevos retos de la Agricultura. Juan José Rodríguez López y Luis Suanzes, Profesor y Director de EFA Campomar

11:30-13:30 HI Tech: Innovación tecnológica en Riego. Consideraciones en la automatización del riego. M^a Dolores Fernández Fernández, Investigadora de la Estación Experimental Cajamar

■ **La ventaja del riego moderno en suelos cansados.** José García Meca, PLM Aspersión y microaspersión de Naandan Jain Ibérica, S.L.U.

■ **La necesidad de implementar la huella hídrica en la agricultura.** Juan José Vázquez Manzano, Gerente de Wise Irrisystem, S.L.

■ **La fertirrigación sostenible.** José

Manuel Pérez González, Administrador de Himarcán Técnica del Agua y Clima, S.L.U.

■ **Nuevos desarrollos tecnológicos para un riego eficiente.** María D. Jiménez Ruz, Directora Técnica y Comercial de Hidrosoph Sistemas de Información Agrícola

■ **Sensores para ahorro de agua y nutrientes.** Manuel Hernández Segura, Gerente de Maher Electrónica, S.L.U.

■ **Control remoto para riegos eficientes y de precisión.** Josep M^a Torres Bori, Responsable comercial de Sistemas Electrònics Progrés, S.A.

■ **Retos que plantea el cultivo de fresas en la era 4.0.** Estefanía Hernández Lugones, Responsable de Desarrollo de Negocio de Smart Agro de Robert Bosch España, S.L.U.

MESA REDONDA – Moderador: M^a Dolores Fernández Fernández, Investigadora de las Palmerillas

BREAKTIME

17:00-19:00 **PRECIOS HORTÍCOLAS EN CONVENCIONAL Y ECOLÓGICO:**

EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y FLUCTUACIONES

■ **¿Cómo intentar sobrevivir a las tendencias de fondo?** Tomás García Azcárate, Presidente de la Asociación Española de Economía Agraria

■ **Oferta y demanda de hortalizas, formación del precio.** José Manuel Fernández Archilla, Gerente de Vicasol, S.C.A.

■ **Estrategia: Evolución del mercado en convencional y ecológico.** Enrique de los Ríos Porras, Gerente de Unica Group, S.C.A.

■ **El papel del agricultor en el sector del ecológico.** Francisco Vargas Viñolo, Presidente Provincial de ASAJA-Almería

■ **La gestión de crisis en origen y la Ley de la Cadena Agroalimentaria en Europa.** Andrés Góngora Belmonte, Secretario Provincial de COAG Almería y Responsable de Frutas y Hortalizas de COAG

■ **Crisis de precios a la baja en origen y alza en destino.** Jose Antonio Gutiérrez Escobar, Director de FHALMERÍA

MESA REDONDA – Moderador: Tomás García Azcárate, Presidente de la AEEA

VIERNES, 12 DE MAYO

11:00-12:00 CEREMONIA DE ENTREGA DE PREMIOS INFOAGRO EXHIBITION

12:00-14:00 EL FUTURO DEL CONTROL BIOLÓGICO

■ **Progreso y dificultades del control biológico de enfermedades.** Fernando Diánez Martínez, Profesor titular del Dpto. de Agronomía de la Universidad de Almería y Director de la OTRI

■ **Evaluación del control biológico.** Rocío López Céspedes, Responsable Técnico de Biocolor, S.L.

■ **Diversificación y estrategias integradas de control de plagas.** Estefanía Rodríguez Navarro, Investigadora DOC-INIA, IFAPA Centro La Mojonera

■ **CB: nuevos aprendizajes para que funcionen las soluciones más antiplagas.** Jan van der Blom, Responsable del Dpto. de Técnicas de Producción de COEXPHAL

■ **Control biológico de plagas: papel del suelo.** Emilio Benítez León, Investigador Científico de la Estación Experimental del Zaidín del CSIC

■ **Nuevas tendencias para la industria del control biológico.** Antonio Giménez Marzo, Director Técnico de Koppert Biological Systems, S.L.

■ **Optimización del control biológico en cultivos hortícolas.** Ana Belén Arévalo Barrionuevo, Técnico de Desarrollo en campo de Agrobio, S.L.

MESA REDONDA – Moderador: Jan van der Blom, Responsable del Dpto. de Técnicas de Producción de COEXPHAL

BREAKTIME

17:00-18:00 Vicasol, S.C.A.: Detalles de un modelo. Juan Antonio González Real, Presidente de Vicasol, S.C.A.



fruit attraction

FERIA INTERNACIONAL DEL SECTOR DE FRUTAS Y HORTALIZAS

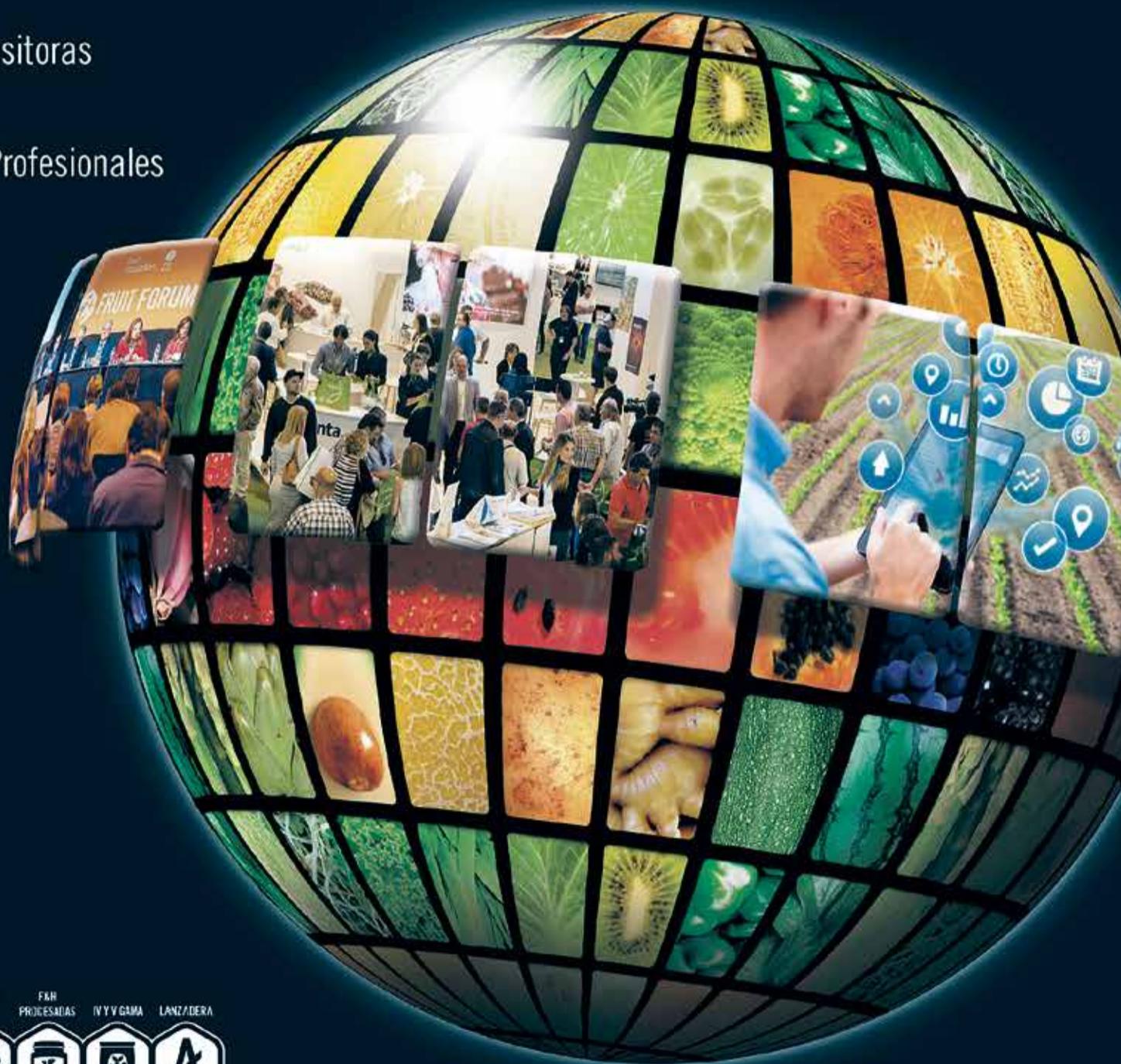
18-20
OCTUBRE
2017
MADRID-ESPAÑA

ORGANIZAN



IMPULSANDO AL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA POR TODO EL MUNDO

- 1.500** Empresas Expositoras
- 60.000** Participantes Profesionales
- de **110** Países



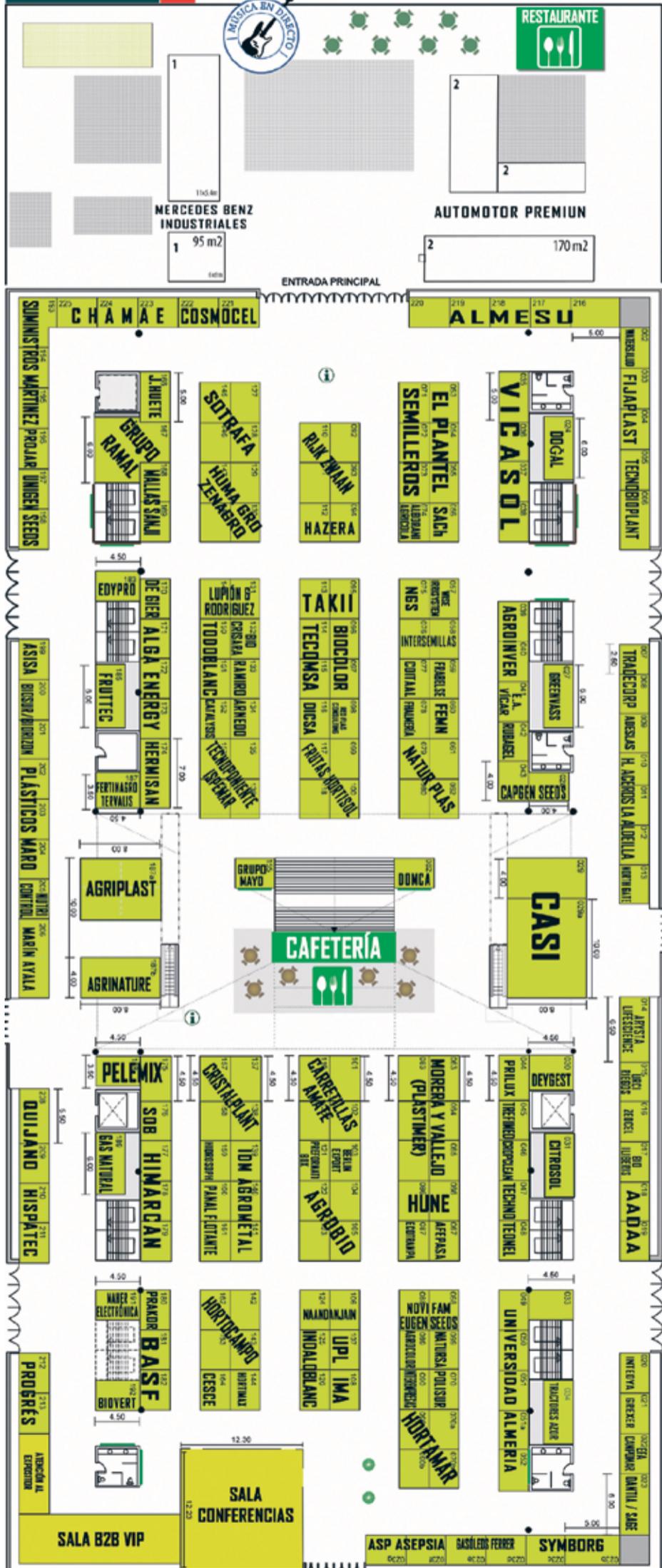
www.fruitattraction.ifema.es
facebook.com/fruitattraction @FruitAttraction

IFEMA Feria de Madrid
902 22 15 15
fruitattraction@ifema.es

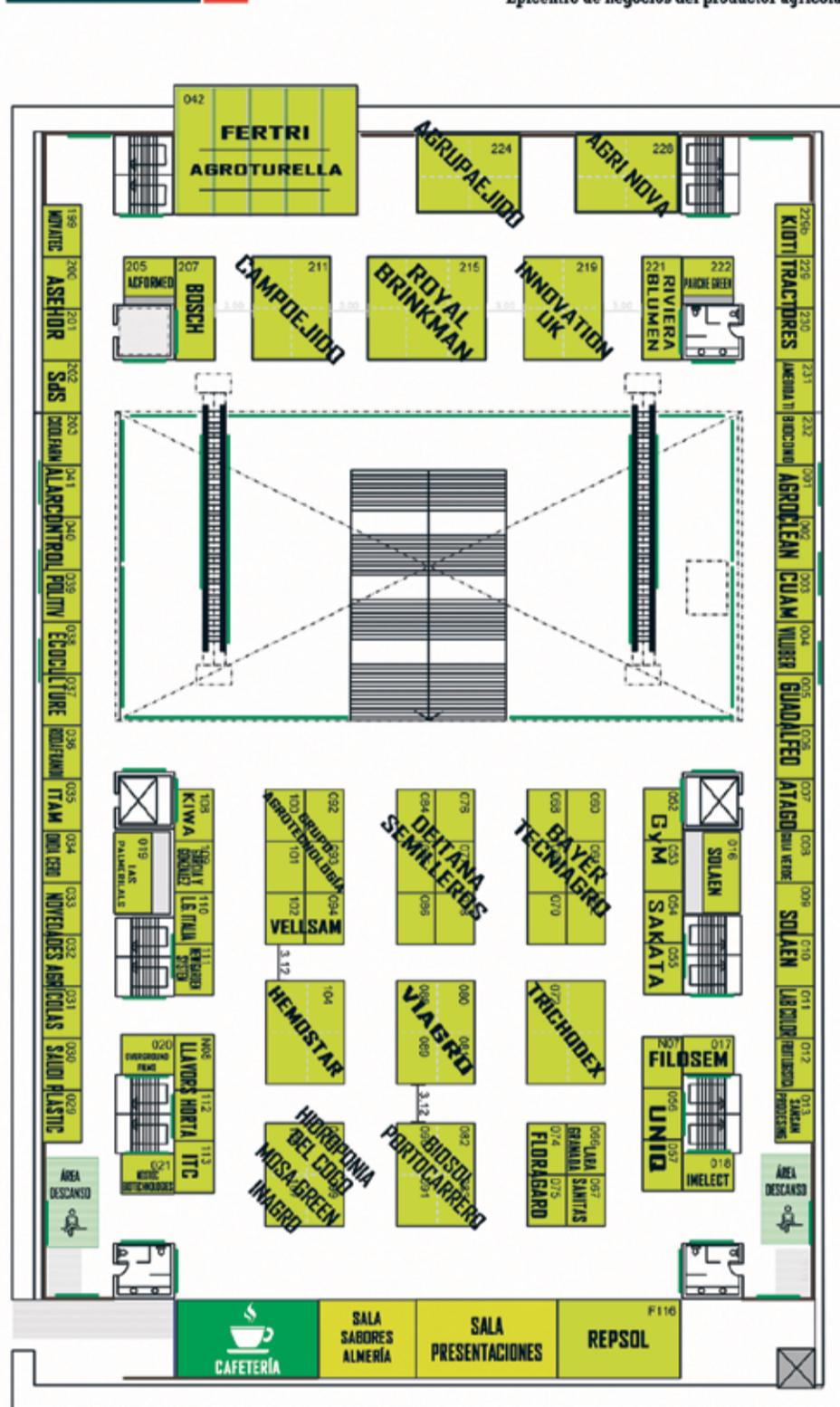
Distribución de stands en Infoagro Exhibition

infoAgro EXHIBITION 10-12 MAYO 2017
Epicentro de negocios del productor agrícola

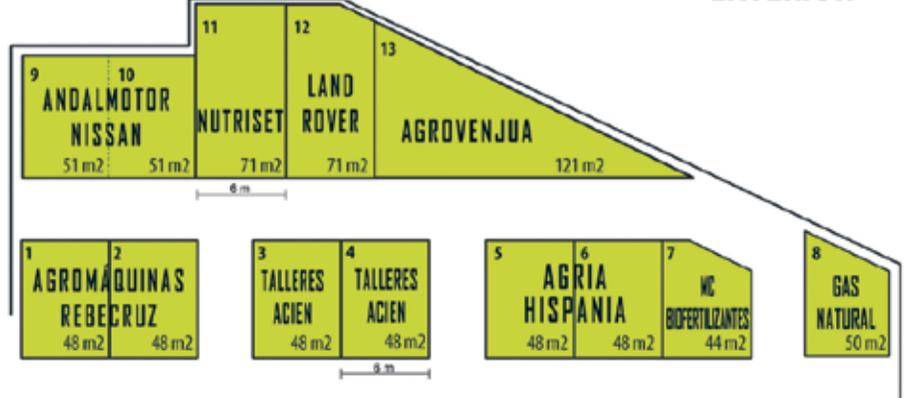
PLANTA BAJA P1



PLANTA ALTA P2



PLANTA MAQUINARIA EXTERIOR





infoAgro EXHIBITION

10-12 de MAYO 2017

**Epicentro de negocios
del productor agrícola**

Almería



Palacio de Congresos de Aguadulce

www.infoagroexhibition.com

Desinfección Total en Agricultura

TERRA DIS®

Aplicaciones en sistemas agrícolas. Máxima concentración de ClO₂ en solución acuosa.

DESINFECTE HOY - PLANTE MAÑANA

Desinfección de:

- ▶ Tierras, suelos y sustratos sin plantas.
- ▶ Balsas, aljibes, depósitos y del agua*
* [del agua sin contacto con plantas]
- ▶ Superficies de instalaciones.
- ▶ Maquinaria y contenedores.
- ▶ Aplicación vía riego y aspersión.

Eficaz contra bacterias, hongos como Fusarium, nemátodos y otros patógenos en tierras y suelos agrícolas. Sin plazo de seguridad.

AGRI DIS®

Aplicaciones en agricultura.
Solución de ClO₂ puro en concentración estable.

SIN RESIDUOS SIN PLAZO DE SEGURIDAD SIN CLORO

- ▶ Control de bacterias, hongos como Fusarium, nemátodos y otros patógenos como Micofarela y Phytophthora, etc.
- ▶ Estimulador por desinfección del crecimiento sano en las plantas.
- ▶ Higienización en lavado de frutas y verduras y de productos de IV gama.
- ▶ Control de Biofilm y Biofouling.
- ▶ Aplicación en cualquier intervalo o fase del cultivo.

Distribuidor autorizado:

UrciRiegos®

Pol. Ind. La Redonda • C/ Munich, 1 • Sta. María del Águila - El Ejido (Almería)

Móvil: 627 937 989 - Oficina: 950 580 958

E-mail: urciriegos@urciriegos.com • www.urciriegos.com

SERVICIOS TÉCNICOS DE CANARIAS, S.L.U.
Avda. Federico García Lorca, nº 19 - Ofic. 8
35011 Las Palmas de Gran Canaria - España
Telf. +34 928 298 150 - Fax. +34 928 298 151
stc@stc-canarias.com
www.stc-canarias.com



Fabricación y comercialización mundial
Fabrication et commercialisation mondiale - Manufacturing and worldwide marketing

CLODOS® Technology

Contributing to a healthier world - Contribuer à un monde plus sain
Contribuyendo a un mundo más saludable