fhalmería

Nº 137 • Noviembre 2019
Distribución GRATUITA
Edita: Visofi Iniciativas S.L.

www.precioshorticolas.com
Recibe en tu iPhone o Android alertas con los precios de las principales subastas hortícolas.
+34 679 464 490
Available on the App Store
GET IT ON Google play

REVISTA Y PORTAL WEB ESPECIALIZADOS EN EL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA

3, 4 Y 5 | CRISIS AGRÍCOLA

20.000 agricultores piden precio para sus hortalizas en una manifestación histórica en la capital almeriense

Nunca antes habían marchado juntos productores y comercialización, pero la unión del campo no es completa por las divergencias entre agricultores de organizaciones agrarias tradicionales y los de la nueva Unión de Agricultores

6 ALTA PARTICIPACIÓN

Berja celebra con éxito las IV Jornadas de Pimiento Temprano

47 NUEVA LEGISLACIÓN

El 14 de diciembre entra en vigor la nueva regulación de sanidad vegetal

7 Así fue Fruit Attraction

23 Especial pepino, melón y sandía

45 Seguimiento de cultivos

24 PREVISIÓN

La superficie de sandía y melón irá a más si continúa la crisis de precios y los agricultores acortan los ciclos largos

Las dos frutas de primavera sumaron hectáreas de cultivo la pasada campaña. La sandía alcanzó las 10.500, y el melón incrementó su superficie en 300 hectáreas más

29 EN 2019

Las exportaciones de melón aumentan un 22 por ciento en volumen y un 14 por ciento en valor

Por su parte, las ventas al exterior de sandía incrementaron un 13% rozando las 400.000 toneladas

32 CURSO 2018/19

El valor del pepino ecológico bajó 14 céntimos de euro con respecto a años precedentes

Según el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, el precio medio se redujo un 16% respecto a la campaña anterior, con una cotización de mercado media de 75 céntimos de euro el kilo

Opinión

/ RAFA VILLEGAS

Los agricultores tienen que decidir lo que hacer con sus hortalizas cuando hay crisis de precios, nadie más

JOSÉ ANTONIO GUTIÉRREZ
PERIODISTA

No tengo ninguna duda de que la rentabilidad de los agricultores es lo primero que tiene que asegurarse en el campo almeriense para que la economía de Almería funcione. Si el agricultor no tiene recursos para subsistir dignamente, todo lo que hay en el entorno de este gran negocio se muere también.

Los agricultores tienen toda la razón cuando reclaman unos precios dignos. No tienen por qué arrastrarse ante la gran distribución, ni ante nadie para conseguir una rentabilidad de productos agrícolas cultivados con todas las garantías exigidas en los mercados internacionales. Ahora bien, con lo que no estoy de acuerdo es con echar la culpa a los demás como si el productor solo fuera una víctima pasiva de lo que está sucediendo. Es cierto que la gran distribución quiere precios baratos para conseguir cuantos más beneficios mejor. No obstante, la culpa de que los grandes supermercados se lucren a costa de los agricultores locales no es de las empresas exportadoras solo, los propios agricultores tienen una parte de la culpa porque son ellos los propietarios de la mayor parte de estas empresas. Las cooperativas y las sociedades agrarias de transformación están constituidas por socios productores que en asamblea deben decidir si quieren vender o no sus productos. La empresa exportadora no es del comercial, del presidente o del gerente, es de todos los productores. Las subastas no entran en este juego, son entidades, generalmente sociedades anónimas con las que el agricultor no suele tener ninguna vinculación, si quiere llevar su género a una u otra alhóndiga puede hacerlo libremente y no pasa nada.

Otra gran tontería es culpar de los bajos precios a la empresa del vecino que vende más barato a nuestro cliente. Y la nuestra cuando puede hace lo mismo con el cliente de la empresa del vecino. Cuando esto pasa celebramos que le hemos quitado el cliente al de al lado como si realmente tuviésemos algún poder ante la gran distribución.

Llevamos 40 años viendo siempre la misma situación: veranos prolongados que provocan altas temperaturas hasta mediados de noviembre y precios por los suelos por la alta producción. Cuando bajan las temperaturas y llega el frío los precios suben automáticamente. Pues eso es precisamente lo que hay que hacer en Almería, una regulación de la producción cuando los precios son bajos. No obstante para conseguir dicha regulación es necesario ponerse de acuerdo y no hacernos trampas nosotros mismos. ¿Estamos preparados para ser honestos? ¿Somos capaces de cumplir los acuerdos de destrucción de género, o solo vamos a esperar que sea el vecino quien destruya los excedentes?

Habría que plantearse algunas cosas antes de tirarse a la calle a echarnos las culpas los unos a los otros y en especial a los políticos, las asociaciones de toda la vida, la gran distribución y las comercializadoras.

La última huelga y jornada de paro ha servido para que los agricultores manifiesten su descontento por la situación de los precios, pero de momento nada más. Si el frío no hubiera llegado en los días previos a la gran manifestación, hoy estaríamos hablando de lo mismo.

fhalmería

EDITA: Visofi Iniciativas, S.L.
Paseo de Santa María del Águila, 58 - 2º E
04710 SANTA MARÍA DEL ÁGUILA - EL EJIDO
E-mail: **info@fhalmeria.com;**
Director: **José A. Gutiérrez Escobar**
fhalmeria@fhalmeria.com
REDACCIÓN:
• **Elena Sánchez García**
(redactor2@fhalmeria.com)
• **Rafael Villegas Alarcón**
(redactor3@fhalmeria.com)
• **Almudena Fernández Villegas**
redactor1@fhalmeria.com)
• **Jessica Valverde Soriano**
(redactor4@fhalmeria.com)
• **Carlos Gutiérrez Gutiérrez**
(info@fhalmeria.com)
Tlfs.: **950 571 346 - 628 080 260 -** Fax: 950 572 146
Maquetación: Uhaha
DEPARTAMENTO COMERCIAL Y PUBLICIDAD:
• **Caterina Pak**
Auxiliar Administración: **Inna Pak**
Tlfs.: **950 571 346 - 679 464 490**
E-mail: **publi@fhalmeria.es**
comercial@fhalmeria.com
WEB: **www.fhalmeria.com - www.fhalmeria.es**

01 Actualidad

20.000 agricultores piden precio para sus hortalizas en una manifestación histórica

Nunca antes habían marchado unidos productores y comercialización, pero la unión del campo no es completa por las divergencias entre agricultores de organizaciones agrarias tradicionales y los de la nueva Unión de Agricultores

Rafa Villegas

Los 20.000 agricultores que participaron en la manifestación del pasado 19 de noviembre, conscientes o no, han hecho historia. Nunca antes marcharon tantos productores juntos y nunca antes habían contado con el apoyo absoluto de la comercialización, convocante de la movilización (Ecohal y Coexphal) junto a las organizaciones agrarias ASAJA, COAG y UPA.

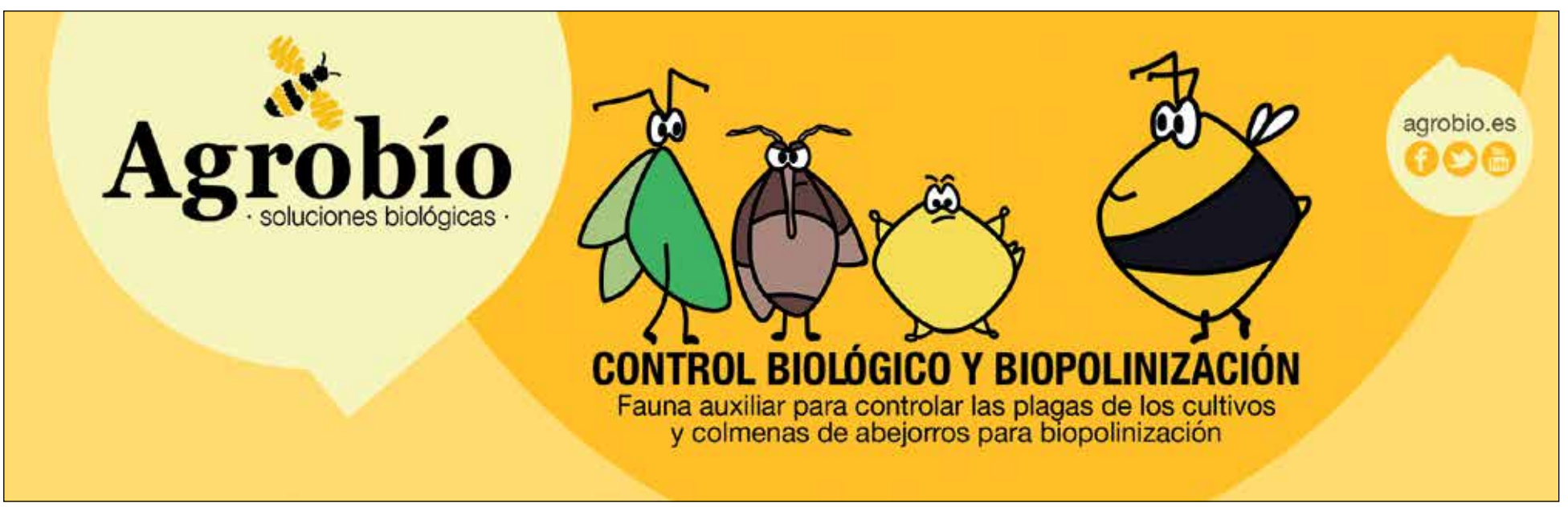
El intenso tráfico para acceder a la capital almeriense el día 19 ya hacía presagiar una movilización importante. Una de las primeras imágenes con las que se encontraron los agricultores que empezaron a llenar a las 11 de la mañana el Parque de las Almadrabillas fue la del líder de VOX, Santiago Abascal, apoyando con su presencia la movilización y haciéndose fotos con los productores. Fue el líder político más importante que se dejó ver, pero también estuvieron representantes de todos los demás partidos políticos, incluyendo a la delegada de Agricultura, Aránzazu Martín, o los alcaldes de El Ejido o Adra, Francisco Góngora y Manuel Cortés, respectivamente, entre otros.

La manifestación discurriendo por la Rambla de Almería. /RAFA VILLEGAS

Luego llegó el turno de la rueda de prensa de los convocantes de la concentración. Hablaron la secretaria general de UPA-Almería, Paqui Iglesias, el presidente de Coexphal, Juan Antonio González, el secretario provincial de COAG-Almería, Andrés Góngora, el secretario general de COAG-Andalucía, Miguel López, el responsable de Ecohal, Alfonso Zamora, así como el secretario de UPA-Andalucía, Miguel Cobos. También habló a los periodistas allí congregados, aunque las organizaciones intentaron impedir que lo hiciera en el mismo lugar que los convocantes, el presidente de la Unión de Agricultores Independientes, Joaquín López, alias 'Bernabé'. La marcha comenzó sin que este último hubiera acabado de realizar sus declaraciones. A partir de ahí, la manifestación discurrió con un ánimo general muy positivo por la gran cantidad de participantes.

'Bernabé' sí denunció en un comunicado a la prensa "empujones" por parte de una persona de una de las organizaciones agrarias por haber dejado un espacio entre los agricultores que desfilaban detrás de las organizaciones convocantes y los que lo hacían detrás de él. Resulta complicado ciertamente entender que se pida unión y se manifieste con gestos como ese justo lo contrario.

Una vez que llegó la manifestación a su término, frente al Gran Hotel de Almería, tras recorrer parte de la Rambla, Obispo Orberá y el Paseo de la capital, tuvo lugar el momento más tenso de la jornada. Un profesional de la información procedió a la lectura del texto conjunto de los convocantes (ASAJA, COAG, UPA, Ecohal y Coexphal) y a los problemas de sonido del micrófono se sucedieron los gritos de "fuera, fuera" de un número considerable de los participantes en la movilización. Según explicaron a FHALMERÍA agricultores presentes, las organizaciones agrarias habrían tenido mucho tiempo para lograr una solución para el campo y no lo han conseguido. En la recta final de la lectura del manifiesto, a la par que agricultores llevaban en volandas a 'Bernabé' a escasos 50 metros, dos jóvenes agricultores se dirigieron con actitud desafiante y agresiva a los organizadores exigiendo que no siguieran con el manifiesto. El presidente de Casur, Martínez Portero, fue quien logró calmarlos y que la situación no fuera a mayores.



Actualidad

Organizaciones agrarias y políticos mueven ficha tras la gran unión del campo

La Consejería ha empezado a expedientar a empresas por reetiquetar producto marroquí como almeriense y las organizaciones planean nuevas movilizaciones

Rafa Villegas

La enorme crisis de precios registrada en el campo, especialmente en berenjena y pimiento, se tradujo en un movimiento de agricultores que, capitaneados por Joaquín García, alias 'Bernabé', comenzaron a realizar acciones convencidos de que la unión del sector es la única que puede mejorar su situación. En proceso de constituirse como organización agraria, la Unión de Agricultores Independientes es, para muchos, el detonante de que las organizaciones agrarias tradicionales -ASAJA, COAG y UPA- convocaran la histórica manifestación del 19 de noviembre junto a Ecohal y Coexphal. La nota negativa son los incidentes aislados que se produjeron entre agricultores en la manifestación. Urge más que nunca unión y no hay que olvidar que detrás de las caras visibles de las organizaciones agrarias hay todavía muchos agricultores detrás.

La consejera de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible de la Junta de Andalucía, la abderitana Carmen Crespo, también ha respondido a la demanda de acciones más contundentes por parte de la Administración y anunció que ya ha abierto expediente a cinco empresas comercializadoras por reetiquetar productos agrícolas de Marruecos.

En cuanto a cómo solucionar la crisis estructural del sector, la secretaria general de UPA-Almería, Paqui Iglesias, pidió al Gobierno de España "que reivindique una Ley de la Cadena Alimentaria europea". Y es que, como explicó, "nuestro comercio está en Europa y ese comercio está exento de la aplicación de la Ley de la Cadena española". Del mismo modo, Iglesias habló de la necesidad de un Tribunal de la Competencia europeo y del desarrollo de herramientas, como el "tener un precio de referencia, que es necesario y es sí es posible".

El presidente de Coexphal, Juan Antonio González, calificó de "insostenible", por su parte, la situación del sector agrícola almeriense. A su juicio, la gran manifestación del 19 de noviembre supone "un golpe sobre la mesa para sensibilizar de alguna forma a las administraciones tanto en Almería como en Andalucía, Madrid y Bruselas.

El edil portavoz de Ciudadanos en el Ayuntamiento de El Ejido, Cecilio Vargas, con la también edil de Cs-El Ejido, Herminia Padial. /R. V. A.

La delegada territorial de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible de la Junta de Andalucía, Aránzazu Martín, con el alcalde de El Ejido, Paco Góngora, en la concentración. /R. V. A.

El secretario provincial de COAG-Almería, Andrés Góngora, por su parte, agradeció el apoyo masivo del sector a la huelga y urgió a las administraciones a "tomar nota". Góngora lamentó que "el mercado nos lo han destrozado a base de acuerdos con terceros países, a base de no controlar lo que entra de fuera y a base de tener hasta empresas dentro de nuestro propio sector que están siendo unos canallas y unos desleales con los propios agricultores, puesto que también están trayendo producto de fuera". Góngora urgió a la Junta a "publicar los nombres de las empresas que están manipulando producto de terceros países y alterando de manera fraudulenta el etiquetado".

Por otra parte, el secretario provincial de COAG-Almería urgió a la puesta en marcha de medidas de cara a la Unión Europea "para que de una vez por todas se frene a los buitres de la distribución, que están saqueando los bolsillos de los consumidores a costa de arruinar el tejido productivo". A su juicio, "el problema lo han generado las administraciones y los políticos". Es por ello que lamentó que fueran a la manifestación "a echarse fotos" y pidió "menos fotos y más medidas para defender al sector".

Góngora adelantó que "si queremos que esto se considere una cuestión de Estado hay que generar un problema de Estado". Es por ello que adelantó que "eso significa mucha calle, mucha guerra y vamos a establecer un calendario de movilizaciones".

El presidente de VOX, Santiago Abascal, fue el único líder político nacional que hizo acto de presencia en la manifestación histórica del pasado 19 de noviembre. /RAFA VILLEGAS

El secretario general de COAG-Andalucía, Miguel López, por su parte, criticó los acuerdos preferenciales de la UE "sin controlar los contingentes, precios de entrada y calendarios". Como ejemplo habló de las "2.500 hectáreas que se han perdido en Almería de tomate por las más de 70.000 toneladas introducidas desde 2017 por Marruecos". Además, exigió una mesa institucional del Gobierno de España con las comunidades autónomas "donde nos sentemos y salvemos la agricultura de nuestro país".

El responsable de Ecohal, Alfonso Zamora, por su parte, pidió al Gobierno "evitar que nuestro modelo agrícola familiar se convierta en una agricultura de grandes explotaciones y grandes empresas". También pidió a los políticos acciones claras de defensa del sector en sus respectivas administraciones.

También habló en la manifestación Miguel Cobos, secretario de UPA-Andalucía, quien lamentó que "los acuerdos preferenciales de la UE siempre perjudican al sector agrario". También criticó el modelo de grandes mercados, fondos buitre y cadenas de distribución frente al modelo de agricultura familiar.

'Bernabé' aseguró ser "la voz del agricultor, así me llaman" y abogó por "unirnos, como hoy, para conseguir algo". También exigió "más respeto para el agricultor".

Valoraciones políticas

Presente en la manifestación, la delegada territorial de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible, Aránzazu Martín, aseguró entender perfectamente la reivindicación del sector con "una campaña bastante complicada". La política popular mostró su apoyo y recordó que "estamos controlando el reetiquetado de productos de países terceros, pero necesitamos que no se siga permitiendo que se sobrepasen los contingentes con un mayor control fronterizo". Respecto a la tensión entre agricultores con los convocantes de la movilización, Martín aseguró que "el campo necesita más unidad que nunca".

El alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, resaltó que "lo más importante es que el agricultor se empodere, que tome conciencia de la importancia desde la base de nuestro sector productor y de la importancia de estar unidos. Respecto al intento de agresión a los organizadores, que se produjeron justo en el momento en que FHALMERÍA entrevistaba al regidor ejidense, Góngora aseguró que "no me gustan nada, creo que si sabemos mantener la unión desde la base vamos a poder ir poniendo freno a los desequilibrios que tiene nuestro sector, el principal de ellos la oscilación de precios". A su juicio, "tenemos que buscar vías, concertación, concentración, mecanismos de retirada que sean realmente útiles, y que no afecten solo al 50 por ciento que forma parte de una OPFH". Para Góngora, "por este camino podemos cambiar males estructurales que tiene nuestro sector y que nos están haciendo mucho daño".

También estuvieron presentes en la movilización concejales del PSOE de El Ejido, con José Miguel Alarcón a la cabeza, o de Ciudadanos, con Cecilio Vargas al frente. Vargas aseguró que "Ciudadanos apoya al sector porque creemos que es una reivindicación muy justa y a la que se le debe dar una solución". A su juicio, "debe haber un margen de ganancia porque de este sector viven muchas familias y depende en gran medida la economía almeriense". Vargas recordó que Ciudadanos registró una Proposición No de Ley en el Parlamento de Andalucía para que se controlen los costes de producción y existan márgenes de beneficios".

Actualidad

Miles de agricultores se concentraron en el Parque de las Almadrabillas antes de la manifestación. /R. V. A.

Agricultores aguardando el comienzo de la marcha. /RAFA VILLEGAS

El secretario general del PSOE de El Ejido, José Miguel Alarcón, en el centro, con compañeros.

Cabecera de la manifestación a su paso por la Rambla de Almería.

Joaquín López, alias 'Bernabé', hablando a los agricultores junto al Cable Inglés. /R. V. A.

La movilización ha sido histórica, participaron 20.000 personas. /R. V. A.

Actualidad

'EL SEGURO AGRARIO ANTE EL DESAFÍO DEL CAMBIO CLIMÁTICO'

Planas aboga por el aumento del presupuesto de los seguros agrarios

Planas mostrando su apoyo a los seguros agrarios. /FHALMERÍA

Carlos Gutiérrez

El martes, 19 de noviembre, el ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, asistió a la inauguración de la jornada sobre 'El seguro agrario ante el desafío del cambio climático', donde reflexionaron y debatieron sobre las repercusiones del cambio climático en una herramienta clave de gestión del riesgo, como el seguro agrario, para garantizar la viabilidad de las explotaciones agroganaderas, silvícolas y acuícolas.

Como bien indican los datos obtenidos por la herramienta de gestión de riesgos en España, que está en marcha desde hace más de 40 años, se han registrado en 2012, en 2017 y en 2018 los años de mayor siniestralidad desde que este sistema de medición se puso en marcha.

De este modo, el principal desafío que afronta el sistema de seguros agrarios es el cambio climático, y se estima una mayor siniestralidad. Así pues, se ha incrementado el grado de incertidumbre y se prevé que aumente la frecuencia y la intensidad con la que se producen estos daños.

El sector agrícola español está expuesto a las inclemencias meteorológicas y su gran variabilidad. Además, a medida que avanza el cambio climático, el riesgo es mayor, por lo que es clave asegurar la sostenibilidad del sistema. Por todas estas razones, el ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación mostró en la jornada sobre 'El seguro agrario ante el desafío del cambio climático' su interés por el aumento continuado de presupuesto destinado a los seguros agrarios en los próximos años.

Esta coyuntura ha provocado que la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (Enesa), en coordinación con todos los integrantes del sistema, dendrá que rediseñar líneas de seguro para que se adapten a las nuevas circunstancias, sobre todo, las derivadas de la incidencia del cambio climático.

Asimismo, Planas hizo referencia, una vez más, a la necesidad de poner en marcha soluciones de futuro que aseguren la sostenibilidad del sistema.

La IV Jornada de Pimiento Temprano de Berja se consolida

C. G. G.

Del 20 al 22 de noviembre han tenido lugar en Berja las IV Jornadas de Pimiento Temprano, organizadas por el gerente de AN Comunicación y Eventos, Antonio Navarro, donde pusieron en alza el éxito del pimiento, el cultivo más importante de esta zona de Almería.

A la inauguración del evento asistieron importantes personalidades como el diputado de Promoción Agroalimentaria, Antonio J. Rodríguez, la delegada territorial de agricultura, Aránzazu Martín Moya y el alcalde de Berja, José Carlos Lupión.

Martín hizo referencia en las jornadas el crecimiento exponencial del cultivo de pimiento en los últimos diez años, recordando que "hemos pasado de 7.000 hectáreas a 11.000". Además, la delegada destacó que se prevé que el pimiento tenga otra fuerte subida con casi 445 hectáreas más con respecto a la campaña pasada.

El alcalde de Berja felicitó a todo el sector agrícola por la manifestación del 19N que muestra que la agricultura almeriense "está viva, está fuerte, es reivindicativa y tiene que ser escuchada". Además, el primer edil destacó el carácter formativo de estas jornadas que dan a conocer las novedades del sector, e incitó a pensar en el futuro y a estar continuamente innovando.

Por su parte, el diputado de Promoción Agroalimentaria, Antonio J. Rodríguez, afirmó que "si en Almería somos líderes es porque contamos con agricultores preparados y porque lideramos la producción en ecológico".

Las IV jornadas de Pimiento Temprano de Berja contaron con el apoyo de la Diputación de Almería, el Ayuntamiento de Berja, la Asociación de la Huerta de Europa, Anove, Cajamar, Asehor y Greenyard.

Kenogard presenta Romeo, el nuevo biofungicida efectivo en la prevención de hongos patógenos

Caterina Pak

El pasado 21 de noviembre, la multinacional Kenogard, especializada en la fabricación y comercialización de productos para la protección de cultivos, presentó su nuevo fungicida Romeo. La presentación tuvo lugar en El Ejido, Almería, a la que acudieron más de 25 distribuidores locales de la empresa. Romeo es el primer biofungicida registrado en España a base de Cerevisane, sustancia de bajo riesgo autorizada en la Unión Europea para uso en tomate, berenjena, cucurbitáceas, fresa, lechuga y vid. Este novedoso fungicida de Kenogard es efectivo en la prevención de los hongos patógenos como botrytis, mildiu y oídio. Romeo forma parte del catálogo de productos Bioracionales de Kenogard, es exento de LMP y autorizado para la agricultura ecológica.

Elena Izquierdo y Carmen Barrera. /C. P.

03 Así fue fruit attraction

Así fue fruit attraction

Axia Semillas tampoco faltó a su cita con Fruit Attraction. Ubicada en el pabellón 9, pudo mostrar a los clientes y profesionales del sector su exitoso pimiento italiano Etna Healthy, así como sus diferentes variedades de pepino holandés Takeshi, Samurai, Yukiko o Tatami, recomendados para diferentes ciclos de cultivo. En la foto, Francisco Bermúdez (director ejecutivo), Miguel Ángel Barrios (técnicos comercial) y Michel de Winter, director general). /E. S. G.

SAT Campos de Granada continúa sin perderse este tipo de eventos y su participación en ellos es ya una tradición. El equipo que fue a la feria tuvo la oportunidad de hacer llegar su trabajo a los profesionales del sector, así como también de reunirse con numerosos clientes. /ELENA SÁNCHEZ

La casa de semillas italiana ISI Sementi volvió a mostrar su gran potencial en variedades de tomate, principalmente. El equipo, con trabajadores llegados de diferentes zonas de Europa, posó para FHALMERÍA y se mostró más que satisfecho con el interés mostrado por los visitantes de la feria. /E. SÁNCHEZ

Roberto García Torrente, director de Innovación Agroalimentaria del Grupo Cooperativo Cajamar, posó para FHALMERÍA en el stand que la entidad tuvo durante los tres días de feria. Además, en este espacio se llevaron a cabo diversas charlas y coloquios donde se trataron los principales temas del sector agroalimentario y que fueron protagonizados por expertos y profesionales del sector. /E. S. G.

La multinacional de semillas Rijk Zwaan posó con gran parte de su equipo desplazado a la feria. Una vez más, la firma holandesa sorprendió con uno de los stand más llamativos del evento ubicado en el pabellón 9 y donde sus diferentes técnicos y delegados no pararon ni un segundo de atender a los numerosos visitantes que se acercaron al stand. Además, por segundo año consecutivo, Rijk Zwaan logró el premio Accelera a la Innovación en Fruit Attraction 2019, con Spicy Sparkle, la nueva hoja que se sitúa en la frontera entre la rúcula y los canónigos. /ELENA SÁNCHEZ

Josep Prat, hasta ese momento director de Marketing de Biosol Portocarrero, se mostró muy satisfecho con la nueva edición de Fruit Attraction. Esta empresa estaba ubicada en el pabellón 6, junto al sector ecológico, donde tuvieron la oportunidad de dar a degustar sus productos tan característicos como el gapazcho ecológico, el zumo de sandía ecológico, el salmorejo o sus hortalizas en fresco en diversas tipologías. /ELENA SÁNCHEZ

José Ginés de Haro, delegado de zona de Diamond Seeds, junto a compañeros de la casa de semillas, visitaron la feria y tuvieron la oportunidad de charlar con diferentes clientes acerca de las nuevas variedades que la firma está dando a conocer, sobre todo, en el campo almeriense, para los cultivos de sandía, tomate o pimiento, entre otros productos hortofrutícolas. /ELENA SÁNCHEZ

Intersemillas acudió, un año más, a esta importante cita agroalimentaria con un amplio equipo de trabajadores que estuvieron, en todo momento, atendiendo a las curiosidades y necesidades de los visitantes que se interesaban por sus variedades. De hecho, entre ellas, en Madrid se pudieron conocer la sandía Menina, el melón Pinazo o el pepino Victorioso, entre otros materiales, todos ellos, de excelente calidad. /ELENA SÁNCHEZ

Así fue fruit attraction

Manuel Gómez, director general de la Producción Agrícola y Ganadera de la Consejería de Agricultura, junto a Francisco Góngora, alcalde de El Ejido, Jorge Reig, CEO de Agroponiente, Ramón Fernández, alcalde de Almería, y Aránzazu Martín, delegada de Agricultura en Almería, durante un acto que realizó Agroponiente con motivo de Almería, Capital Gastronómica. /ELENA SÁNCHEZ

Nuestros amigos de Ramiro Arnedo, Jesús Bayano, product manager, Roberto Sabando, delegado comercial en Murcia y Alicante de Ramiro Arnedo, y Julián Sabando, ex responsable en Murcia y Alicante de la casa de semillas, no faltaron a la cita de Madrid para conocer las últimas novedades del sector. /E. S. G.

'We will crunch you', de Mycubies, tuvo un gran éxito durante los tres días de Fruit Attraction, donde se midió el 'crunch' más potente de la feria. /E. S. G.

Fedemco volvió a asistir a la feria de Madrid como viene siendo habitual en los últimos años. Parte de su equipo posó para FHALMERÍA. /E. S. G.

Antonio García, del Departamento de Exportación de la empresa Hydroponic Systems. /E. S. G.

Leo González, asesor técnico para el sureste español de Certis España, y Antonio Altea, Key Account Manager de Certis España, estuvieron visitando la feria y visitando a clientes y amigos. Tuvieron la oportunidad de posar para FHALMERÍA y de afirmar el gran crecimiento que está experiementando la feria en los últimos años. /E. S. G.

Como no podía ser de otra manera, el periódico fhalmería, con su edición especial realizada para Fruit Attraction, estuvo presente en todos y cada uno de los stands de la feria, así como en los diferentes espacios de los que se dividen los pabellones de IFEMA. Toda la información agrícola estuvo al alcance de los profesionales y visitantes de este importante evento. /FHALMERÍA

Manuel López y Esther Sernafenoy, de Ginegar, visitaron la feria y no dudaron en visitar el stando de nuestro periódico FHALMERÍA. /E. SÁNCHEZ

Equipo de Ecotrampa en la última edición de Fruit Attraction, entre los que se encuentran Victoriano Povedano, José Javier Leyva y Sergio Carretero quienes, junto al resto de compañeros, atendieron a numerosos clientes y amigos. /E. S. G.

Patricia Vallejo-Nájera, junto a Javier Fernández, responsable de Consultoría y director comercial de UNIQ, posando en su stand de Fruit Attraction, donde continuaron dando a conocer sus embases sostenibles y únicos. /E. S. G.

Así fue fruit attraction

Responsables de marketing de Seminis (Bayer) desplazados a la feria para dar a conocer todas las últimas novedades de la casa de semillas en las diferentes tipologías de frutas y hortalizas. /C. PAK

Otra de las personas del sector que no quiso perderse esta multitudinaria edición de la feria fue el gerente de Miraplant, Francisco Javier Sánchez (izq), que asistió a IFEMA acompañado por un amigo para conocer todas las novedades del sector, en este caso, de las flores y plantas vivas. /C. PAK

Juan Antonio Hurtado (derecha), responsable del Departamento Técnico del Semillero Saliplant, junto a un compañero, visitó IFEMA para reunirse con clientes y conocer todas las novedades que el sector agroalimentario presentó durante los tres días del evento internacional. /E. SÁNCHEZ

Manuel Hernández, especialista de tomate de Rijk Zwaan, junto a José Luis Ruipérez, especialista de pimiento de la multinacional de semillas, posaron con la publicación de FHALMERÍA en la que se hace referencia a todas las novedades que la firma holandesa dio a conocer durante la undécima edición de Fruit Attraction 2019. /A. F. V.

La organización de Fruit Attraction realizó un encuentro entre Raúl Calleja, director de la feria, y los medios de comunicación. En esta imagen, el director de FHALMERÍA, José Antonio Gutiérrez, intercambió unas palabras con Calleja. /CATERINA PAK

Mari Carmen Mayoral, del Departamento Comercial, junto a Rafael Fernández, presidente de Biotec Family. La empresa de ecológico asistió junto al CAAE a esta nueva edición de Fruit Attraction. /C. PAK

Equipo de Yüksel Seeds. La casa de semillas sigue potenciando sus numerosas e importantes variedades hortícolas. /CATERINA PAK

Carmen Barrera, responsable técnico marketing operativo de Kenogard, también visitó Fruit Attraction y y no dudó en hacer una parada en el stand de FHALMERÍA /C. PAK

David Mayol (dcha.), director adjunto de Agronimer, junto a un compañero, en el stand de FHALMERÍA /C. PAK

Isabel Rodríguez y Pauline Rondeau, de Vilmorin, en el stand de FHALMERÍA, ubicado en el pasillo entre los pabellones 7 y 9 de IFEMA. /C. PAK

Nace una nueva marca para distinguir los productos alimentarios que más nos gustan en el Sur. Esos en los que la sostenibilidad, la salud y el sabor se dan la mano. Los que hablan de nuestra luz, de nuestra historia, de nuestra gente y de nuestra forma de vivir. **Los que tienen nuestro gusto único: el Gusto del Sur.**

JUNTA DE ANDALUCIA

Así fue **fruit attraction**

José Antonio Gutiérrez, director de FHALMERÍA, junto a Iván Rodríguez, director de Anecoop Almería, y otro compañero. /E. S. G.

Miguel Fernández, María Ibáñez y Adolfo Pastor, de Bejo Ibérica. /E. S. G.

Antonio Sánchez, presidente de Murgiverde, posó para FHALMERÍA en el stand de la empresa. /E. S. G.

La edición especial de FHALMERÍA para Fruit Attraction se pudo encontrar en cualquier rincón de los diferentes pabellones de IFEMA. /C. PAK

Manuel Moreno, concejal de Agricultura de Níjar, junto a Esperanza Pérez, alcaldesa de Níjar, en la feria. /E. S. G.

Crisara volvió a estar presente, un año más, en Fruit Attraction. Maribel Sánchez, delegada del Gobierno en Almería, visitó el stand de la empresa. /E. S. G.

JUNTO CON LA D.O.P. KAKI RIBERA DEL XÚQUER

Anecoop apuesta por una fuerte estrategia de notoriedad del kaki Persimon a nivel nacional

Elena Sánchez

Anecoop está trabajando con fuerza en la promoción en el mercado nacional del kaki Persimon, una fruta con un alto potencial, pero que todavía es una gran desconocida para muchos consumidores. Según adelantó a FHALMERÍA, Carlota Pardo, responsable de Comunicación de Anecoop, por primera vez en varios años "tenemos una campaña comercial completa, con una previsión de cosecha de unas 150.000 toneladas. A esto hay que sumarle que la climatología ha sido benigna, la fruta viene muy bien, con buena calidad, calibres medios de entre 220 y 270 gramos, que a la distribución le gusta, y con un producto que destaca por su excelente dulzor y textura que nunca defraudan al consumidor".

En este sentido, tanto Anecoop como la D.O.P. kaki Ribera del Xúquer han puesto en marcha una campaña de promoción con la que van a invertir, en total, alrededor de un millón de euros. En el caso de la campaña nacional de la D.O.P., esta estará compuesta por una estrategia de comunicación principal centrada en televisión, gabinete de relaciones públicas con medios de comunicación y campañas en redes sociales.

Mientras tanto, la campaña puesta en marcha por Anecoop consiste en la promoción del kaki Persimon en la televisión por cable y canales temáticos, así como en la realización de campañas en las redes sociales de los canales temáticos contratados (Canal Cocina) y en las redes propias de la empresa con la grabación de spots con el monologuista Luis Piedrahita. Asimismo, desde Anecoop indican que habrá una importante promoción en radio a través de Cadena 100 a nivel nacional con cuñas y menciones en programas como el de Javi Nieves y Mar Amate, cuya audiencia es de más de 1.600.000 oyentes, así como en cines (donde se garantizan 700.000 espectadores) y estaciones de Renfe, en las que se colocarán un total de 253 pantallas digitales y donde se aseguran mil pases diarios, 14.000 pases por pantalla.

Otras novedades

En los últimos años, Anecoop ha apostado muy fuerte por toda la línea "de lo que nos gusta llamar soluciones para el consumidor, es decir, productos que incentiven el consumo de frutas y hortalizas frescas, pero adaptadas al estilo de vida actual que no es otro que el de los trabajadores que cada vez tienen menos tiempo para cocinar, pero que a la vez quieren cuidarse y, además, prestan mucha atención a la sostenibilidad de los productos", explica Carlota Pardo. En este sentido, "lanzamos líneas nuevas como el guacamole en tres versiones: normal, picante y el mejicano, este con trocitos, iniciativa que está teniendo muy buena acogida. Además, hay una salsa nueva que es veganesa, también traemos las bandejas de 'cocinamos', que son verduras frescas ya lavadas y troceadas listas para cocinar. Igualmente, presentamos nuevos sabores de nuestras hamburguesas vegetales, como las de lentejas a las cinco pimientas, y este año traemos la combucha, una bebida probiótica de té fermentado con mosto, que cuenta con un ligero grado de alcohol". Además, Anecoop también ha empezado a trabajar con Hortamar en la línea de Bouquet para preparar, con recetas con productos especializados de la zona, así como también la cooperativa de segundo grado sigue creciendo en bio, con la empresa Solágora, y otra línea que también está muy al alza es la de residuo cero. El año pasado, Anecoop puso en marcha Bouquet Naturane Cero, con la que "vamos mejorando cada año", como ha concluido Carlota Pardo.

Carlota Pardo, responsable de Comunicación de Anecoop. /E. S. G.

Así fue fruit attraction

UPL Iberia presenta OpenAg™, su nueva visión de una agricultura más abierta

UPL se posiciona como nuevo líder en el sector agroquímico y pone en el mercado nacional programas como Pronutiva, aportando al agricultor herramientas sostenibles y eficaces, que satisfacen al resto de la cadena de valor

Almudena Fernández

La última edición de Fruit Attraction fue el escenario elegido por UPL Iberia para presentar su nueva etapa, tras la integración de UPL y Arysta LifeScience el pasado mes de abril, y abrir así un nuevo horizonte hacia una forma diferente de hacer agricultura.

La directora de Marketing, Emilie Seguret, explicó a FHMURCIA cómo la empresa se ha embarcado en una nueva y ambiciosa propuesta denominada OpenAg™ que va "más allá de la visión tradicional del sector y responde a la necesidad actual de una agricultura abierta y conectada".

OpenAg™ se materializa en programas innovadores concretos en España como Pronutiva que, tal y como detalló Emilie Seguret, ya funciona con éxito en lugares como Murcia y Alicante para cultivos como la uva de mesa. "En primavera de 2020, Pronutiva se lanzará también en manzano y, en otoño de ese mismo año, también en cultivos como el tomate, pimiento y lechuga, presentes en Almería y Murcia", adelantó la responsable de Marketing.

Equipo de UPL Iberia posando en la feria Fruit Attraction 2019. /FHALMERÍA

Junto a este programa de Open Innovation, Seguret se refirió a la necesidad de estar en contacto con los centros de investigación y, como parte de OpenCollaboration, a la Cátedra Olive Health que UPL desarrolla con la Universidad de Córdoba. Igualmente, UPL y esta universidad trabajan en 'Innolivar', un proyecto para el desarrollo conjunto de un biofungicida. Y en esa apuesta por la investigación, UPL ha abierto un centro en Sevilla de unas 22 hectáreas, incluyendo la zona de invernadero, "donde se está preparando el futuro de UPL", señaló Emilie Seguret.

> *"El concepto OpenAg™ llega para cambiar la forma en la que se piensa y se trabaja en la industria agroalimentaria"*

En definitiva, con OpenAg™, UPL pretende interrelacionar todos los actores que intervienen en el actual sistema de producción agroalimentario, desde los agricultores a las empresas comercializadoras, pasando por las cadenas de distribución y, por supuesto, el consumidor final. "Queremos crear una red que cambie la forma en la que piensa y trabaja la industria agroalimentaria, gracias a las nuevas tecnologías", indicó Seguret.

Crecimiento

UPL se posiciona como nuevo líder en el sector agroquímico, ocupando ya el quinto lugar en el ránking mundial de este negocio. En este contexto, durante la presentación de OpenAg™ en Fruit Attraction, Emilie Seguret puso de relieve el crecimiento de UPL Iberia desde principios de año: "En un mercado con un crecimiento medio de un 1%, UPL Iberia ha aumentado sus ventas un 12%".

Por otro lado, durante la presentación en Fruit Attracion, también se anunció el inicio de la comercialización de forma directa en Portugal, a través de UPL Portugal, y con una estructura muy orientada al cliente.

Así fue fruit attraction

Seipasa desplazó a un nutrido grupo de su personal hasta la feria, donde convirtieron su expositor en un plató de televisión donde se abordaron los desafíos de la agricultura global. / A. F. V.

El stand de la cooperativa almeriense CASI, en el pabellón 9 de IFEMA, no pasó desapercibido por su espectacular diseño. / ALMUDENA FERNÁNDEZ

AgritechMurcia es una plataforma que aúna a empresas de tecnología agraria de la Región de Murcia,que aprovechó la cita en Madrid para mostrar su investigación. / A. FERNÁNDEZ

Juan Segura, presidente de Coprohníjar, confirmó la importancia de acudir a citas internacionales como Fruit Attraction, en especial en fechas como el inicio de la campaña almeriense. /A. F. V.

Hispatec, empresa especialista en soluciones de software y Smart Agro para todos los eslabones de la cadena agroalimentaria, acudió también a la cita de Madrid. / A. F. V.

Manuel Zoreda García, de AlgaEnergy, empresa que desarrolla una amplia gama de bioestimulantes a base de microalgas AgriAlgae®. / ELENA SÁNCHEZ

La empresa FMC ofrece soluciones eficaces para un cultivo sano y sostenible y bajo esa premisa llegó a Fruit Attraction, entre los días 22 y 24 de octubre. /ALMUDENA FERNÁNDEZ

Parte del equipo de Haifa, empresa que recientemente ha mostrado su compromiso con los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. / A. F. V.

La consejera de Agricultura, Carmen Crespo, asistió a Fruit Attraction y presentó la campaña andaluza específica para frutas y hortalizas de la marca 'Gusto del Sur'.

Así fue fruit attraction

El equipo de Symborg que participó en la feria. Symborg trabaja en la promoción de la investigación y el desarrollo de tecnologías micorrízicas a nivel internacional. /C. PAK

Tomra Food, con su equipo desplazado a la feria, también fue otra de las numerosas empresas que mostraron una gran satisfacción por la multitud de visitantes que tuvo Fruit Attraction este año. /C. PAK

Plastimol es una empresa de fabricantes especializados en la inyección y soplado de plásticos ubicada en la Región de Murcia. /C. PAK

Presentación de Rovensa de mano de Eric van Innis, CEO del grupo, tuvo lugar el miércoles, en el stand compartido entre las tres empresas que operan bajo nueva marca: Tradecorp España, Ascenza e Idai Nature.

Zoi Agrícola no faltó a la importante cita de Fruit Attraction. /C. PAK

ASP Asepsia mostró todos sus servicios para el sector. /C.PAK

Dominique Sylvain y Eva Rodríguez, compañeros de Diamond Seeds.

Stand de Biosol Portocarrero, donde se degustaron sus productos.

Eric van Innis, CEO de Rovensa. /C. PAK

Antonio M. Sánchez,Vegetables Campaign Coordinator de Syngenta.

Parte del equipo de Manica Cobra posó para FHALMERÍA en su stand, donde acogió a numerosos visitantes al evento. /C. PAK

José Nicolau, director comercial de Asfertglobal en España.

Laura López y José Antonio Rodríguez, compañeros de Certis Europe en España.

Juan Diego Martínez, técnico comercial de Zeraim junto a Caterina Pak, de FHALMERIA.

El periódico FHALMERIA se pudo encontrar en los diferentes puntos destinados a la prensa.

Así fue fruit attraction

En el stand de Agroponiente se realizó un show cooking con hortalizas de la provincia almeriense. /E. S. G.

Las Hortichuelas estuvo, un año más, presente en esta importante feria. /E. S. G.

En el espacio de Melón de Autor, los visitantes podían hacerse una foto y llevársela de recuerdo. /E. S. G.

Los cocineros también tuvieron un papel importante en esta undécima edición del evento hortofrutícola. /E. S. G.

Tribelli, pimiento snack que comercializa Agroiris, también pudo ser degustado en Fruit Attraction. /E. S. G.

CON SU PROYECTO GROWING FOR THE FUTURE

Certis, el mejor aliado del agricultor para garantizar la seguridad alimentaria al consumidor final

Elena Sánchez

Certis Europe es una empresa que se dedica a la protección de los cultivos con dos líneas de productos, los convencionales y los bio-racionales. Estos últimos son productos de origen natural, pero con registro fitosanitario.

Como explicó José Antonio Rodríguez, director de Marketing de Certis Europe en España, durante su visita a la feria Fruit Attraction, "en Certis somo líderes en bio-racionales con 15 productos registrados en diferentes cultivos y en diferentes usos. Actualmente, podemos destacar productos tan consolidados y que ofrecen grandes resultados como Eradicoat, Amylo-X WG o Botanigard, por ejemplo, que están integrados en proyectos como el de Growing For The Future, un proyecto en el que colaboramos con diferentes socios y grandes productores como Coprohníjar, Vicasol, Unica Group, Casi, Casur, etc. En este caso, lo que hacemos es integrar las dos líneas de productos en sistemas de producción integrada para que el agricultor consiga sacar su producción de la manera más eficaz con todas las garantías necesarias para cumplir con los estándares que les exigen los mercados y, además, garantizar la seguridad alimentaria al consumidor final".

Almería

A día de hoy, en Almería, este proyecto se está llevando a cabo no solamente con producciones de pimiento, tomate y pepino, que son los más representativos de la provincia, sino que "también estamos haciendo programas con sandía y melón e, incluso, con berenjena. El objetivo es cubrir parte de la mayoría de los cultivos representativos de España, de hecho estamos ampliando el proyecto Growing For The Future a cultivos como el fresal, frutal de hueso y pepita, olivo y cultivos menores, fundamentalmente".

Y es que, desde Certis aseguran que "este proyecto estratégico es una propuesta de valor y está diseñada, precisamente, para ayudar a los agricultores a estar en línea con los requerimientos que los supermercados europeos, que son los que nos compran todas las producciones, están demandando a día de hoy tanto a nivel de calidad de producción como a nivel fitosanitario". De hecho, el compromiso de Certis no es otro que ayudar a los productores a obtener cultivos con el mínimo de materias activas químicas y con los valores LMR (límite máximo de residuos) lo más reducidos posible.

José Antonio Rodríguez, director de Marketing de Certis Europe en España, visitó la feria Fruit Attraction y no dudó hacer una parada en el stand de FHALMERÍA. /E. S. G.

Así fue fruit attraction

El equipo de Citrosol acudió a Fruit Attraction para mostrar a profesionales y visitantes de la feria sus principales servicios. / E. SÁNCHEZ

Reitze van het Meer, de Ferm o Feed, se mostró muy contento con la feria. / ELENA SÁNCHEZ

El miércoles, 23 de octubre, fue el día que más gente acogió Fruit Attraction en cada uno de los pabellones. Un gran lugar para hacer negocios. / E. S. G.

Parte del equipo de Afepasa, empresa que contó con gran afluencia de visitantes a su stand. / ELENA SÁNCHEZ

José Remírez y Álvaro Moya, de Arvensis Agro. / ELENA SÁNCHEZ

El pabellón 9 fue uno de los más visitados durante los tres días de feria, con los stands llenos de gente en todo momento. / E. S. G.

Así fue **fruit attraction**

Celeste Savio, directora general de Politiv Europa, aprovechó los días de feria para reunirse con diversos clientes. /E. S. G.

Biotec Family mostró en su stand los diferentes formatos en los que se pueden comprar sus productos ecológicos como, en este caso, el tomate. /C. PAK

Foto de familia de parte del equipo de Cosmocel, empresa con más de 55 años de venta de productos de especialidad agrícola que también se desplazó a Madrid. /A. F. V.

Koopert desplazó un nutrido grupo de profesionales hasta Fruit Attraction y celebró, en la jornada del día 23, un evento especial para analizar la situación del cultivo ecológico./ A. F. V.

GRAN EXPERIENCIA EN EL MERCADO DE BIOESTIMULANTES Y BIOPROTECTORES

Asfertglobal, más de veinte años comprometida con la sostenibilidad ecológica

Elena Sánchez

Asfertglobal es una compañía de origen portugués que cuenta con más de veinte años de experiencia en el mercado de los bioestimulantes y biofertilizantes y que, además, está totalmente comprometida con la sostenibilidad ecológica y con el sector agrario.

Como comentó a FHALMERÍA José Nicolau, director comercial de Asfertglobal en España, "actualmente, en nuestro país, estamos trabajando con una línea de productos muy innovadores basados en consorcios microbianos que permiten, por ejemplo, la asimilación mejor de los nutricionales con lo que estamos reduciendo las aportaciones de nitratos que contaminan acuíferos y que están creando muchos problemas como puede ser en nuestro Mar Menor".

Asimismo, Nicolau añade que en Asfertglobal "tenemos fijadores de nitrógeno y solubilizadores de materia orgánica y fósforo, así como también productos que inducen la producción de fitohormonas en la planta para una mejor adaptación en el medio en el que esta se cultive".

Productos innovadores

Por otro lado, José Nicolau adelantó que "contamos con productos innovadores como Kiplant Essence, un producto basado en extractos vegetales que nos ayuda, por un lado, a gestionar las plagas que están actualmente en nuestros cultivos, y, por otro lado, mejoramos las aplicaciones de caldos fitosanitarios reduciendo el uso de químicos que son tan perjudiciales para el medio ambiente e incluso para los humanos, que somos los que luego ingerimos estos alimentos". Por otro lado, Nicolau explicó que "desarrollamos un producto más de la familia Mycoshell, que está formulado a base de tabletas compactadas con extracto de algas y micorrizas, con lo que facilitamos al agricultor la aplicación de nuestros productos en el campo. Al final, con todo ello lo que intentamos es ofrecer productos innovadores y que faciliten el trabajo al agricultor y siempre, también muy importante, productos sostenibles con el medio ambiente".

José Nicolau, director comercial de Asfertglobal, posó para FHALMERÍA en el stand de la empresa portuguesa. /E. S. G.

Así fue fruit attraction

Semillas Fitó aprovechó la cita en Fruit Attraction para presentar su Monterosa Collection, añadiendo tres tomates de colores, sabores y texturas distintas su gama. /A. F. V.

Paula Berriel, Ami von Beyme y Petra Köhler, posaron desde el expositor de GLOBALG.A.P., ubicado en el pabellón número 9 de IFEMA. / A. FERNÁNDEZ

El expositor de UPL contó con gran afluencia durante toda la feria, evento que se aprovechó para presentar el nuevo concepto Open Ag./ A. F. V.

La entrada principal de IFEMA dio a conocer el showcooking que Jordi Cruz hizo durante el primer día de Fruit Attraction. /C. PAK

La zona central del pabellón 9, donde estaban la mayor parte de las empresas andaluzas, tuvo un espectador de lujo, la edición impresa de FHALMERÍA. /C. PAK

Expositor de Codiagro en Fruit Attraction, empresa especializada en agronutrientes. / A. FERNÁNDEZ

Juan Antonio Díaz Planelles y Javier Díaz, de Agroiris, posaron orgullosos con el reconocimiento de la empresa Sakata, por su colaboración en el récord mundial para elaborar el corazón más grande de hortalizas en Almería. / ALMUDENA FERNÁNDEZ

La empresa SQM Iberia tuvo una agenda muy apretada durante toda la feria, que aprovechó para cerrar oportunidades de negocio que permitan consolidar su buena posición en el mercado. /ALMUDENA FERNÁNDEZ

La multinacional Bayer contó con un espectacular expositor en el pabellón 7 de IFEMA, continuamente concurrido por profesionales y técnicos del sector. / A. FERNÁNDEZ

María Villegas Gutiérrez y José Antonio Peña Iglesias, de la comercializadora ejidense Ecoinver, muestran el reportaje especial que recogía el número de FHALMERÍA. / A. FERNÁNDEZ

Expositor de ICL, empresa especializada en fertilizantes líquidos para fertirrigación. / A. FERNÁNDEZ

La polifacética Usun Yoon fue la estrella invitada a la presentación del nuevo tomate Yoom de Syngenta. La surcoreana protagonizó un show cooking muy especial. / CATERINA PAK

Así fue fruit attraction

Actividad realizada en el stand de la Junta de Andalucía. /CATERINA PAK

La feria contó con un gran número de visitantes.

FHALMERÍA, entre los principales medios de la feria. /C. P.

La llegada de visitantes a la feria fue continua.

GreenYard, otra de las empresas presentes en IFEMA.

Un gran número de empresas asistieron a la feria para promocionar sus productos. /C. P.

GRAN TRAYECTORIA EN EL SECTOR

La empresa de semillas Yuksel se consolida en Almería con un nuevo centro de investigación

fhalmería

La empresa de semillas Yuksel, de origen turco, cuenta con una larga trayectoria en el sector agrícola, así como con una fuerte implantación en todo el mundo, siendo esta líder en Turquía.

Yuksel dispone de una amplia gama de variedades hortícolas, entre las que se encuentran tomate, pimiento, berenjena, pepino, sandía, melón, entre otras.

La marca llegó a España hace unos años y se conoce, especialmente, por sus variedades de tomate, las cuales se adaptan perfectamente a las condiciones climáticas, teniendo algunas un gran éxito, como es el caso de Marcus o Bucanero. Ahora Yuksel inicia un nuevo proyecto en Almería con el objetivo de impulsar y fortalecer su posición en el mercado de España y Portugal, para lo que ha establecido un nuevo centro de investigación en el Poniente almeriense.

El principal objetivo de la empresa es seguir desarrollando variedades de calidad adaptadas a la región, con la premisa de rentabilidad para el agricultor y, al mismo tiempo, atender la demanda de los mercados.

Yuksel ha llegado a España para quedarse y aportar soluciones innovadoras basadas en la experiencia, la investigación y la profesionalidad de su equipo técnico. La empresa quiere estar junto a los agricultores para desarrollar variedades de éxito, y cerca del consumidor para ofrecer la calidad que este exige.

Los asistentes a la feria no quisieron irse sin una imagen de recuerdo. /C. P.

Equipo de Yuksel Seeds con Hicham Abba, Francisco Sabio, Fabio Coullet y Francisco García Trujillo. /CATERINA PAK

Así fue fruit attraction

El presidente de Vicasol, Juan Antonio González (tercero por la dcha.) posó con parte de su equipo comercial y con productos que comercializan desde la empresa almeriense que, además, ha cumplido este año su cuarenta aniversario. /ALMUDENA FERNÁNDEZ

Francisco Luque, gerente de Semilleros Laimún y presidente de Joepa Sur, posó para FHALMERÍA desde su espacio en la feria madrileña, acompañado de personal de la empresa. /ALMUDENA FERNÁNDEZ

Para del equipo de Daymsa, cuya zona expositora se encontraba en el pabellón 8 de IFEMA. /A. F. V.

Isabel y Pilar Santorromán, en representación de Agrobío, hicieron una visita a una de las ferias más importantes del sector. /A. F. V.

Lola Gómez, gerente de la empresa de agroturismo Clisol Agro, posó con el especial de la feria elaborado por FHALMERÍA. /A. F. V.

Equipo de Ascenza posando en el expositor de Rovensa, grupo bajo el que operan con Idai Nature y Tradecorp, y desde donde presentaron el modelo de "Agricultura Equilibrada" sobre el que se estructura esta nueva gran empresa. /A. F. V.

Carlos Ledó, CEO de Idai Nature, flanqueado por Roberto Yuste y Francisco Molina. /A. F. V.

Parte del equipo de Syngenta, que aprovechó la multitudinaria asistencia a Fruit Attraction para presentar Yoom, su nuevo tomate snack color púrpura que presenta un contenido alto en betacarotenos y antocianinas. /A. F. V.

El personal trasladado a Madrid de la empresa puntera Tradecorp posó para FHALMERÍA, haciendo un hueco en una agenda cargada de reuniones destinadas a ampliar negocio. /A. F. V.

Así fue fruit attraction

La Alhóndiga La Unión presentó en Fruit Attraction su nuevo packaging biocompostable 'WeCare Pack' y anunció que pretende comercializar sus más de 400.000 toneladas de producto hortofrutícola a través de esta innovación agroindustrial libre de plásticos. /ALMUDENA FERNÁNDEZ

José Manuel Villegas Pérez, actual presidente en funciones del partido Ciudadanos, visitó el expositor de Agroiris acompañado de otros representantes de Cs de la provincia de Almería. /ALMUDENA FERNÁNDEZ

Belén Pérez y Víctor Folk, del departamento de Marketing de Cooperativa La Palma, posaron en una parte de su amplio expositor, ubicado en el pabellón 9 de IFEMA. /ALMUDENA FERNÁNDEZ

Expositor de la productora, transformadora y comercializadora Costa de Níjar. / ALMUDENA FERNÁNDEZ

Semillas Fitó contó con otro espacio propio en Flower & Garden Attraction donde mostró la amplia variedad de semillas que tienen para este segmento. /A. FERNÁNDEZ

La responsable comercial de FHALMERÍA, Caterina Pak, con Boni Sánchez y Pepe Sánchez, de HM.CLAUSE.

David Caparrós, gerente de Balcón de Níjar (centro), junto a Antonio Riba y Carlos Fernández. /ALMUDENA FERNÁNDEZ

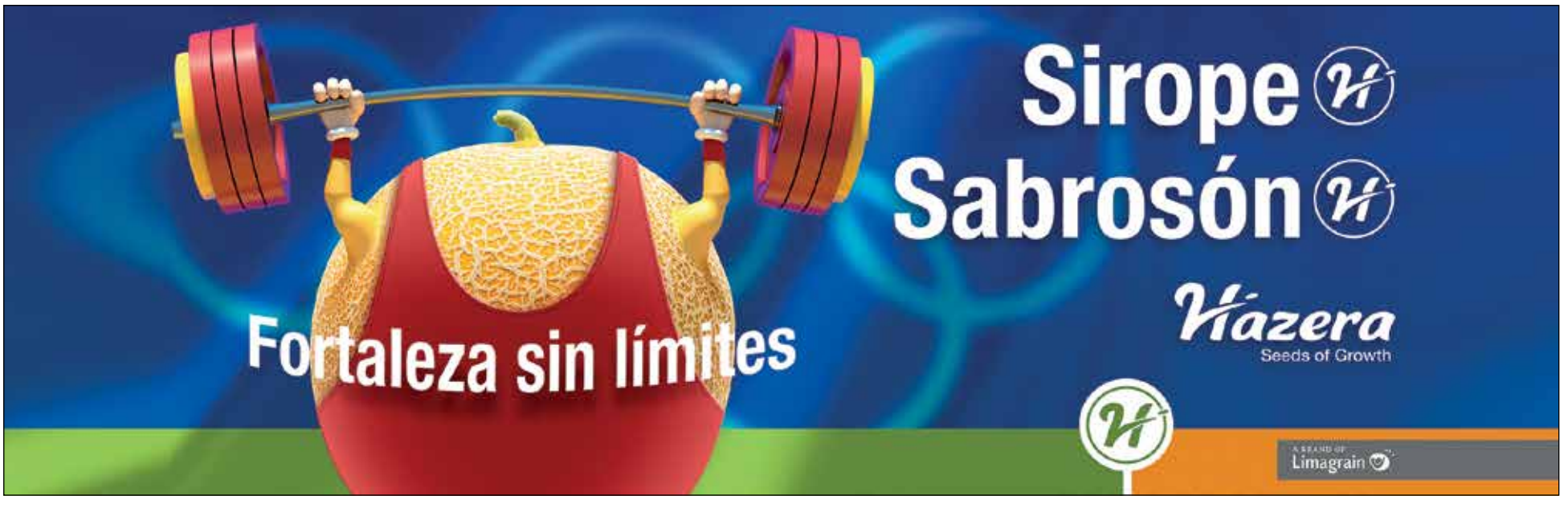
Parte del equipo de Ulma posa con algunos de los productos de embalaje que produce este importante grupo empresarial que cuenta con más de medio siglo de existencia. /A. F. V.

Los técnicos de Agrozono mostraron sus equipos, resolvieron dudas en directo, interactuarán con los visitantes y compartirán experiencias. / A. F. V.

La casa se semillas Sakata homenajeó en Madrid a todas las empresas que hicieron posible la consecución del récord mundial para lograr el corazón más grande del mundo fabricado con hortalizas almerienses. /ELENA SÁNCHEZ

Equipo de Nunhems, la filial de semillas hortícolas de BASF, que aprovechó Fruit Attraction para presentar su 'Movimiento para un mañana mejor' donde ponen de manifiesto las posiblidades de la mejora genética en un contexto actual de preocupación por la salud y el medio ambiente. /A. FERNÁNDEZ

03 Pepino, melón y sandía



La superficie de sandía y melón irá a más si continúa la crisis de precios y los agricultores acortan los ciclos largos

Rafa Villegas

Uno de los motivos más importantes que hace oscilar cada campaña la superficie de sandía y melón en la provincia de Almería es, sin lugar a dudas, el balance de precios de los cultivos de ciclo largo. Así, en años agrícolas en los que el tomate o el pimiento no dan la talla en cuanto a cotizaciones, son muchos los agricultores que optan por arrancar la plantación y deciden probar suerte en primavera con uno de los dos productos estrella de esas fechas, bien sea el melón, en sus diferentes tipos, o la sandía.

> *Las dos frutas estrella de la primavera sumaron hectáreas de cultivo la pasada campaña 2018/2019, con 300 hectáreas más el melón y 664 más la sandía, que alcanzó un total de 10.500 hectáreas*

La crisis de precios que está teniendo lugar en la presente campaña hortofrutícola, que dio lugar a una manifestación histórica de todo el sector agrícola unido el pasado 19 de noviembre en la capital almeriense, de alargarse tendrá como consecuencia, sin lugar a dudas, más hectáreas de melón y sandía en los invernaderos de la provincia. El agricultor busca encontrar, cuanto menos, un mínimo de rentabilidad y se dan casos en los que ni tan siquiera están pudiendo cubrir los cada vez mayores costes de producción. De ahí que en años agrícolas negativos sean muchos los que deciden acortar sus ciclos largos y probar suerte con cultivos de primavera.

A más la campaña pasada

La pasada campaña se produjo un incremento de la superficie de la sandía, algo habitual en los últimos años. A este incremento se sumó uno menos esperado, como es el del melón, fruta que había ido perdiendo hectáreas de cultivo en los invernaderos de la provincia de Almería en los últimos años y que, sin embargo, logró recuperar posiciones en la pasada campaña de primavera.

En concreto, el melón se cultivó este año en un total de 2.589 hectáreas, lo que representa un incremento de 300 hectáreas con respecto a la campaña 2018/2019. Este aumento significativo se tradujo, como no podía ser de otra manera, en un incremento del volumen de producción, que subió en casi 30.000 toneladas, hasta las 120.992. La variable negativa fue el precio, que perdió 7 céntimos de euro el kilo con respecto al año agrícola anterior y se quedó en 0,46 euros por kilogramo.

Cabe recordar que el melón está experimentando un nuevo despertar en un tipo como es el galia que prácticamente se estaba perdiendo en los invernaderos almerienses. El predominio durante unos años de variedades de larga vida en galia, sin prácticamente sabor ni aroma alguno, provocó el rechazo de los mercados, que prácticamente decidieron saltarse Almería y comenzar el programa de compras más tarde, ya en la Región de Murcia. Con las nuevas variedades que han puesto a disposición de los agricultores las casas de semillas se está consiguiendo revertir la situación.

Finalmente, en el caso de la sandía, esta fruta continúa sumando hectáreas cada año. Sin ir más lejos, en la última sumó 664 más, hasta las 10.500 hectáreas en la provincia. La nota negativa fue el precio, tan solo 30 céntimos de euro el kilo de media. Los mercados valoran mucho su sabor.

Especial pepino, melón y sandía

Seminis consolida auténticos bastiones en su catálogo de melón para Almería

El catálogo incluye, entre otros, el galia Albizu (SVMG7420), los cantaloup Sugarkech y Sugarlup, el piel de sapo Portús o los amarillos Chester y SVMA6732

Rafa Villegas

Seminis pone en el mercado un completo catálogo de melón con variedades que están satisfaciendo a toda la cadena, desde el agricultor al consumidor final. Como novedad han incluido, además, un nuevo amarillo aún en fase precomercial, el SVMA6732.

Galia Albizu

El melón galia Albizu (SVM G7420) está indicado para el segmento medio, del 20 de febrero en adelante. Esta variedad adquiere muy bien los grados Brix, es de un color amarillo intenso y presenta un excelente escriturado. Se trata de un melón muy parecido a SV5133MG, líder absoluto en la zona de Murcia.

Albizu también destaca por su amplio paquete de resistencias y tolerancias, que incluye oídio, fusarium, amarilleo y pulgón, siendo la segunda variedad del mercado, después de SV5133MG, con resistencia a amarilleo. Además, resalta por su excelente sabor, lo que ha hecho que Seminis lo incluya bajo el paraguas de 'Almería es Sabor' y en la Cyroline de Murcia y La Mancha.

Cultivo de melón Galia Albizu.

Gracias a su resistencia a amarilleo, Albizu llega a la recolección con una sanidad vegetal extraordinaria y con un vigor de planta por encima de lo normal. Es por ello que, como recomendó Héctor Ramos, comercial de Seminis, "lo ideal es hacerle el cuaje una semana antes, para que ese vigor se equilibre y dé los mejores resultados".

Lo cierto es que con una variedad tan completa como Albizu es "normal", como explicó Ramos, que las cadenas de distribución se planteen volver a comenzar el calendario de galia en Almería, para luego seguir con Murcia y Castilla-La Mancha.

Cantaloup

Sugarkech y Sugarlup son los dos baluartes de Seminis en melón Cantaloup. El primero ya se hacía anteriormente en Marruecos y está dando muy buenos resultados también en Almería. Se trata de una variedad muy similar a Sugarlup, pero indicada para trasplantes tempranos y medios.

Sugarkech presenta un menor vigor de planta que Sugarlup y una calidad y aspectos internos y externos excepcionales. A ello se suma, como ocurre con Sugarlup, un sabor exquisito.

Piel de Sapo SV6203MP

En piel de sapo de Seminis destaca SV6203MP. Se trata de una variedad para trasplantes medios y tardíos para la zona de Almería.

Esta variedad se caracteriza por su uniformidad en el cuaje, buen escriturado y su elevado porcentaje de frutos de primera. A ello se suma su tolerancia a pulgón y a oídio.

Melón amarillo

Seminis presenta una novedad en melón amarillo. Se trata de SVMA6732, aún en introducción precomercial. Según explicó Ramos, "se trata de una variedad ideal para trasplantes medios-tardíos, del 20 de febrero a todo el mes de marzo, que complementa a Chester, amarillo temprano, en Almería".

Cultivo de melón Sugarlup. /RAFA VILLEGAS

SVMA6732 destaca por su excelente calibre para trasplantes tardíos, además de por su elevada producción, excelente color y buen sabor.

Sandías

Fenway y Polifun continúan siendo las grandes variedades de sandía de Seminis. La primera lleva años conquistando a los agricultores de Almería, Murcia y La Mancha por sus excelentes características, que le han llevado a estar presente en las principales comercializadoras. Esta variedad es ideal para trasplante de mediados de enero y no presenta problema alguno de cuaje, destacando también por su productividad.

Por otra parte, Polifun es la solución definitiva para la polinización de cualquier variedad triploide del mercado. Es desechable y permite al productor unos resultados excepcionales tanto en trasplantes tempranos como tardíos. Para obtener un resultado óptimo se debe injertar el polinizador.

Seminis continúa satisfaciendo la demanda de variedades de melón y sandía que cumplan con los requisitos de agricultores, comercializadoras, distribución y consumidores.

Melones Portús. // R. V. A.

Almería logra satisfacer las preferencias muy diversas y específicas en melón de cada país del Viejo Continente

Francia y Bélgica siguen demandando básicamente charentais, Reino Unido melón amarillo, Italia prácticamente se autoabastece de su melón italiano y el galia se reparte más, especialmente entre Alemania, Francia y Reino Unido

Rafa Villegas

La globalización pareciera no haber llegado todavía en el consumo de sandía y, sobre todo, melón en los distintos países del Viejo Continente o incluso en el norte de África. Cada país tiene preferencia significativa por un tipo en concreto de melón, lo que hace que los tres grandes productores españoles de esta fruta, como son Almería, la Región de Murcia y Castilla-La Mancha tengan que proponer un amplio abanico de tipologías para poder satisfacer las diferentes demandas.

Cultivo de melón charentais en un invernadero de El Ejido. /RAFA VILLEGAS

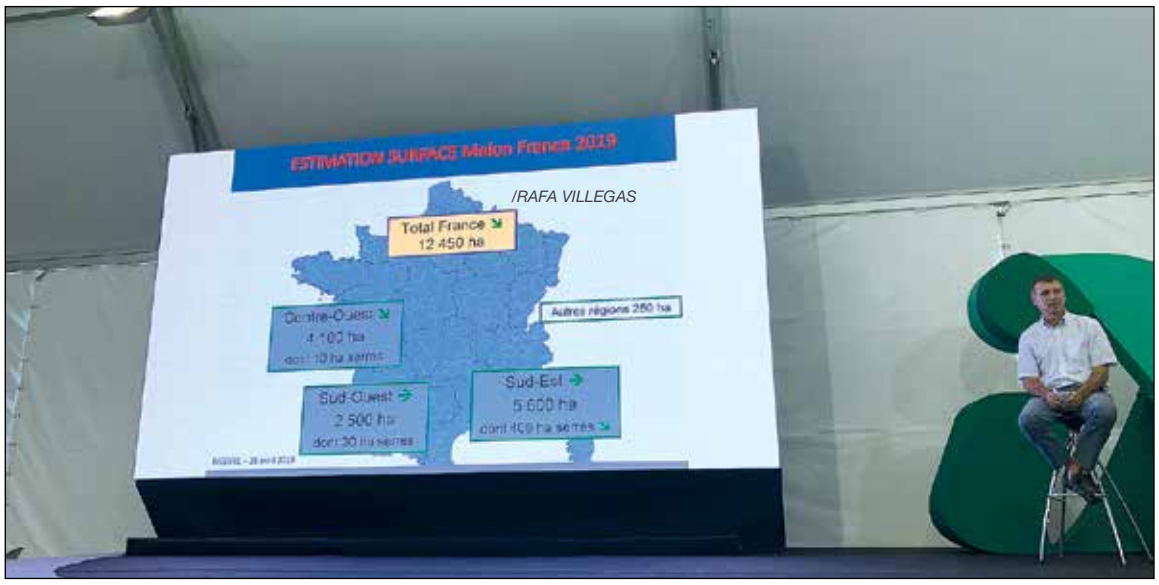
Diferencias en melón

Uno de los ejemplos más claros de preferencia en una zona geográfica por un tipo de melón en concreto es el de Francia y Bélgica. En ambos países, casi la totalidad del melón que se importa y el cien por cien del que se produce es charentais. Al respecto, en unas jornadas organizadas por Seminis en la Región de Murcia, Cristophe García, de la empresa Force Sud, explicó que de las 12.450 hectáreas de melón que producían, el cien por cien era cantaloup. A su juicio "va a ser muy difícil cambiar las tradiciones de consumo de melón en los franceses".

Los españoles no son tan diferentes a sus vecinos franceses en este sentido. Y es que también consumen muy mayoritariamente un tipo de melón, en este caso el piel de sapo. La novedad de las últimas campañas es que el sector agrícola está intentando exportar e introducir este melón en Europa. Para ello, las casas de semillas han introducido en sus catálogos variedades más pequeñas y con más larga vida para que lleguen en perfectas condiciones a sus mercados de destino.

Más al sur aún, en Marruecos, las mayores diferencias se encuentran en cuanto al calibre. Los marroquíes, que también producen melón y sandía para el Viejo Continente, asocian un gran tamaño de ambas frutas con mejor sabor y se decantan por calibres mayores. En cuanto a los tipos, según se abordó también en las jornadas de Seminis, cabe destacar el auge en los últimos años de la producción y consumo interno del melón tipo ananas. Esta tipología ha crecido a la par que decrecía la producción de melón galia en el reino alauita. Entre los melones favoritos de los marroquíes también se encuentra el amarillo, más alargado que el que se produce en Almería, y que está marcando tendencias en el país utilizándose para la elaboración de zumos y batidos.

En cuanto al mercado italiano, el melón preferido por los ciudadanos del país alpino es, sin lugar a dudas, el melón tipo italiano. Se trata de un melón que se parece mucho visualmente al charentais francés. En concreto, según explicó Vanes Montanari, Market Development de Bayer, en las jornadas de Seminis el pasado mes de julio, "en el país se cultivan en torno a 20.000 hectáreas de melón, de ellas, 12.000 se corresponden con el tipo italiano, y 4.800 al tipo amarillo". En cuanto a este último, que también se cultiva en Almería, el 25 por ciento del total se produce en Italia en cultivo protegido, mientras que el 75 por ciento restante se cultiva al aire libre. Cabe destacar que el melón amarillo es exclusivo en Italia de la zona meridional.



Cristophe García, de la empesa francesa Force Sud, en las jornadas de Seminis en la Región de Murcia. /RAFA VILLEGAS

> *Especialistas franceses reconocen que "va a ser muy difícil cambiar las tradiciones de consumo de melón en los ciudadanos franceses, les gusta el cantaloup"*

En cuanto a la sandía, Marruecos es, sin duda, el que se decanta por calibres más grandes. En el caso concreto de Europa, Italia es la que prefiere calibres más grandes, seguida de España. En Italia triunfa la rayada, alargada o redonda. Los calibres más pequeños tienen mejor mercado en Alemania, Reino Unido o Francia.

> *Marruecos e Italia prefieren calibres más grandes tanto de melón como de sandía, las mini son más del agrado de los mercados alemán, el francés y el británico*

Fitó confirma el potencial de Sidonia, su galia larga vida con gran sabor, y lanza la sandía Rhiana

Semillas Fitó sigue invirtiendo fuerte en su programa de mejora de melón y sandía para invernadero gracias a su centro de I+D+i de El Ejido (Almería) desarrollando variedades con muy buen sabor, larga vida, sanidad de planta, productividad y precocidad.

fhalmería

Para esta campaña de melón y sandía para invernadero, Semillas Fitó ha confirmado las buenas sensaciones que dejó la campaña pasada su nuevo galia larga vida Sidonia, una variedad que está dando unos resultados excelentes a todos los productores que ya lo han probado. Esta variedad tiene un enorme potencial en el segmento de melón para exportación gracias a su excelente larga vida, pero aportando también un gran sabor, que es lo que demanda el consumidor (puede llegar hasta los 16 ó 17 grados Brix). Sidonia ofrece otras ventajas como su precocidad, sanidad de planta y alta productividad.

Sidonia es un galia recomendado para trasplante desde el 20 de febrero en adelante, que destaca en primer lugar por presentar una planta muy sana hasta final de ciclo, consiguiendo así que el fruto esté muy bien terminado, con altos niveles de azúcar y una gran calidad interna. Otro punto destacado para los productores es el cambio de color que sufre la variedad hacia un color yema de huevo que indica que el fruto está en el punto óptimo de corte. Además, Sidonia presenta una carne más blanda y dulce, que es mucho más agradable de comer y tiene más éxito en los lineales de los supermercados.

Rhiana, la nueva sandía de Semillas Fitó.

Sidonia es el galia larga vida con Sabor de Fitó.

Nueva sandía Rhiana, precoz y con sabor

En la misma línea de precocidad y sabor, Fitó lanza esta campaña Rhiana su nueva sandía triploide para invernadero recomendada para trasplantes medios y tardíos del 20 de enero hasta finales de marzo (para la Región de Murcia se recomienda en trasplantes muy tempranos).

Rhiana es una sandía redonda, con un color verde oscuro que marca los meridianos de forma más intensa y que destaca por su precocidad y excelente sabor, con una carne fina, roja, muy jugosa y con un alto contenido en azúcares. Tiene un tamaño de frutos homogéneos y de un peso como el que demanda el mercado, cercano a los 6 kg de peso medio. Se adapta muy bien al cultivo en invernadero, presentando una planta de vigor medio y con fácil cuajado.

Por otro lado, esta campaña sigue el avance comercial de sus otras variedades líderes en el mercado, como son los cantaloup Jacobo y Solmarín, que destacan por su homogeneidad, excelente calibre y calidad de carne, siendo variedades también muy productivas y precoces.

En amarillo se mantiene el liderazgo indiscutible de Malerva, ya que responde perfectamente a las características que demanda el mercado de exportación. En amarillo para la Región de Murcia destaca como novedad el disponer esta campaña de las variedades Robleo y Soleares también con semillas certificadas para cultivo ecológico.

Más información: www.semillasfito.es

ENTREVISTA

Ana Belén González y Esmeralda Marín
• Delegadas comerciales en Almería de Intersemillas

“Intersemillas trabaja para ofrecer las mejores variedades resistentes, de fácil manejo y con una alta calidad de fruto”

Elena Sánchez

Pregunta.- Intersemillas cuenta con un amplio catálogo de variedades para la provincia de Almería, adaptadas a diferentes zonas de cultivo y ciclos de producción. A rasgos generales, ¿qué resultados están teniendo en campo y qué aspectos son los que más están teniendo en cuenta los agricultores a la hora de elegir sus materiales?

Respuesta.- En Intersemillas, estamos trabajando con un amplio catálogo de semillas hortícolas profesionales adaptadas a cultivos de invernadero en Almería, tales como tomate, berenjena, calabacín, pepino, melón y sandía. Los aspectos que tienen en cuenta los agricultores a la hora de elegir una variedad son muchísimos, pero los más importantes los podemos resumir en dos: productividad y calidad. La productividad se consigue mediante la selección y mejora de plantas para obtener variedades más resistentes y, sobre todo, que se adapten a todo tipo de situaciones. La calidad del producto debe ser la adecuada para satisfacer la demanda del mercado y, a su vez, que su manejo en el campo permita una buena rentabilidad al agricultor. Por eso, Intersemillas selecciona variedades resistentes, de fácil manejo y con una alta calidad de fruto.

P.- En cuanto a sandía se refiere, tanto en diploides como triploides, la casa de semillas está evolucionando a pasos agigantados. Una de las variedades destacadas es Menina, por su poca cantidad de microsemillas y más pequeñas que el resto de variedades. ¿Qué otros aspectos se pueden resaltar de este material y por qué dirían que tiene que elegirla el agricultor?

R.- Menina es una variedad muy especial, ya que aunque sea una sandía diploide, tiene muy poca cantidad de microsemillas y éstas son más pequeñas de lo normal. Aparte es una sandía mini con un peso medio entre 2-2,5 kg, con una homogeneidad de calibre altísima y con la doble función tanto de polinizador de variedades triploides, como para monocultivo. Destaca también por su dureza de carne, altos grados brix, facilidad de polinización y, por lo tanto, alta producción. Está perfectamente adaptada a todo el ciclo de cultivo en invernadero en Almería, que va desde los trasplantes en enero hasta marzo.

P.- En cuanto a sandías triploides, Cebra o Estampa son dos buenas elecciones para obtener un cultivo de calidad, aunque se diferencian, sobre todo, por el tamaño. ¿Para qué ciclos y zonas están recomendadas una y otra y qué aspectos se pueden destacar más de estas variedades con gran calidad de pulpa?

R.- Tanto Cebra como Estampa son variedades de sandía de gran tamaño con unos pesos medios entre 6-7 kg. y con una gran uniformidad de piezas. Cebra es una sandía blanca rayada sin semilla que destaca por su piel de tono verde más oscuro y con una extrema calidad interna que la hace deliciosa al paladar. Estampa es una sandía negra veteada, con muy buena vida postcosecha y también con gran calidad organoléptica. Ambas se pueden recomendar en todas las zonas de invernadero de Almería, Cebra para ciclos medios-tardíos (febrero y marzo) y Estampa para todos los ciclos (enero, febrero y marzo).

P.- Por otro lado, en cuanto a melón se refiere, esta fruta está logrando volver a tener más protagonismo en la provincia almeriense después de estar varios años perdiendo tanto superficie como producción. Dentro de melón piel de sapo, que es el más cultivado en este campo, ¿qué variedades ofrece Intersemillas al agricultor, tanto de carne naranja como blanca?

R.- Intersemillas está llevando a cabo un amplio programa de mejora de melones piel de sapo desde hace 8 años, con melones adaptados a diferentes zonas, con diferentes formas y tamaños y con algunas innovaciones. Para Almería, hemos seleccionado la variedad Galgo, en carne blanca y con calibre grande (3-4 kg) destaca por su precocidad en ciclos tempranos (trasplantes de enero) y por su fácil escriturado. Galgo es una variedad muy versátil, podríamos denominarlo como un melón todoterreno que se adapta a todas las zonas de cultivo de Almería en invernadero y a todos los ciclos. En piel de sapo de carne naranja, Intersemillas recomienda para invernadero en Almería la variedad Pinazo. Pinazo es un melón de calibre pequeño (1,5-2 kg), redondeado y de muy fácil manejo. Se puede poner en ciclo muy temprano, ya que cuaja con gran facilidad, y en ciclos medios y tardíos, manteniendo su calibre pequeño y homogeneidad de fruto. La carne naranja de este tipo de melones tiene la peculiaridad de que contiene 12 veces más beta-carotenos que un melón piel de sapo tradicional, por lo que tenemos un producto con altas propiedades nutricionales, aparte de un extraordinario dulzor debido a sus altos grados brix (hasta 15) y una alta firmeza de carne.

P.- Otro de los cultivos propios de primavera es el pepino en sus diferentes tipologías. Sin duda, en Almería, el holandés es el más cultivado, pero cada vez tienen más presencia otros como el francés. ¿Qué alternativas pone a disposición del productor la casa de semillas y qué características hacen que estas variedades sean las más aconsejadas para obtener buenos resultados al final del ciclo?

R.- Intersemillas puede ofrecer en el segmento de pepino francés partenocárpico la variedad Victorioso, de color muy oscuro y espinoso que se mantiene hasta el final del cultivo. Victorioso presenta una planta muy sana y con vigor medio adaptada a los ciclos de cultivo en invernadero de Almería, tanto de otoño como de primavera, con alta capacidad de cuajado en condiciones extremas. La longitud media de su fruto es de 18-23 cm, cilíndrico y con muy buena calidad comercial.

P.- Finalmente, como conocedoras del sector y de estos cultivos, ¿por dónde creen que van las tendencias de melón, sandía y pepino, en cuanto a las demandas tanto del consumidor final como del agricultor?

R.- Aun siendo una pregunta bastante complicada, creemos que la tendencia en cualquiera de estos cultivos es la necesidad de incorporar novedades al consumidor final, que llame su atención y que tenga un valor añadido en cuanto a calidad organoléptica y a valor nutricional. Por ejemplo, nuestra novedosa línea de piel de sapo en carne naranja. Tampoco hay que olvidar, que el agricultor obtenga más rentabilidad con su cultivo, por lo que no podemos dejar de lado en los programas de mejora de estos cultivos la selección de plantas con nuevas resistencias, fácil manejo y alta producción.

Las exportaciones de melón aumentan un 22% en volumen y un 14% en valor en 2019

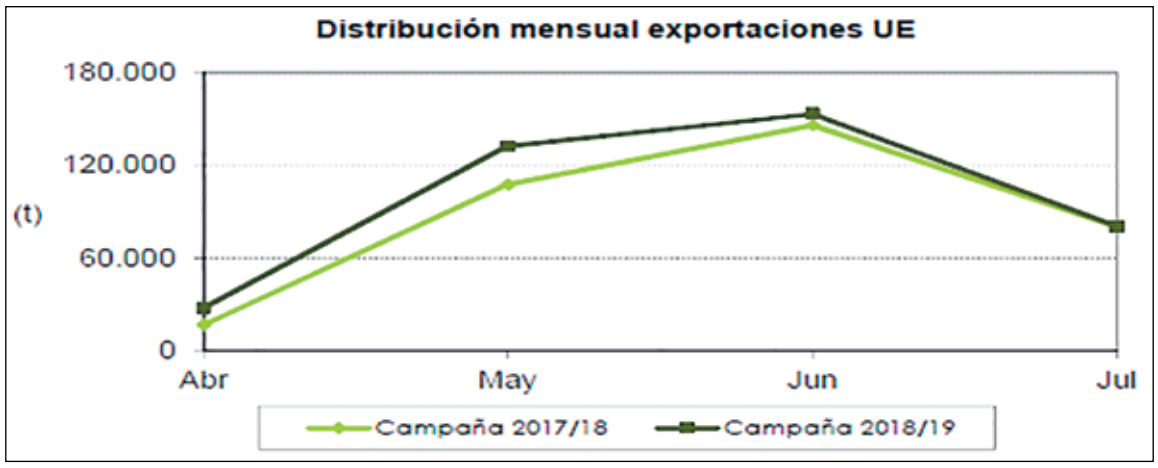
Jessica Valverde

El melón y la sandía son algunos de los principales productos comercializados al exterior por el campo almeriense y, como muestran los datos de la última campaña, continúan aumentando las toneladas exportadas de estos cultivos, tanto a la Unión Europea, como al exterior.

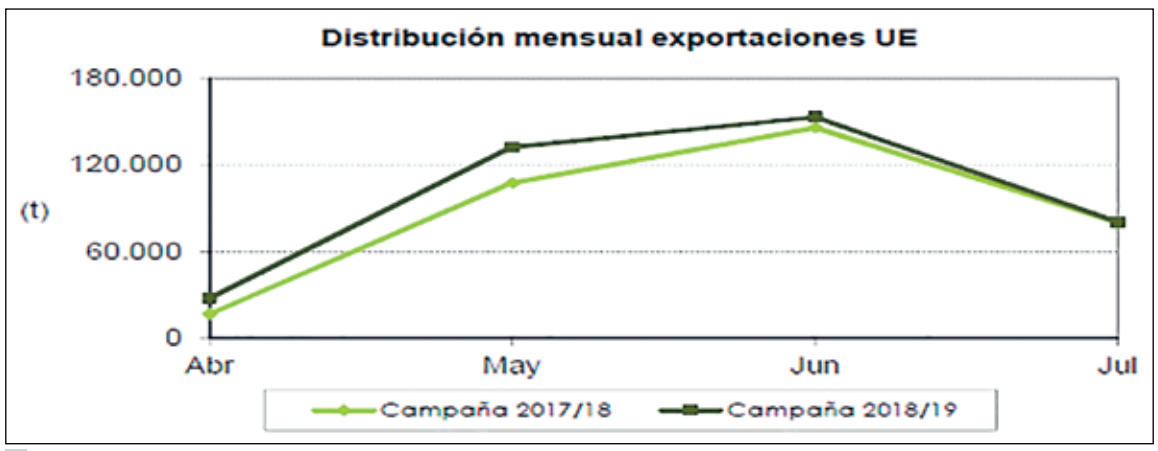
En el caso del melón, el volumen se ha visto incrementado un 22% respecto a la campaña 2017/2018, en la que el total de toneladas exportadas ascendió a 64.933, viéndose esta cifra superada en 2018/2019 en 14.549 toneladas, sumando un total de 79.482 toneladas.

En cuanto al valor también se vio incrementada un 14%, principalmente, como consecuencia del descenso en un 8% del valor unitario en el mercado europeo. El valor acumulado ascendió en esta última campaña a 56.317 millones de euros, 6.730 más que en el ejercicio anterior.

El valor unitario medio del melón ha disminuido en la última campaña, alcanzando un valor medio de 0,70 €/kg dentro de la UE y 1,23 €/kg fuera de esta, frente al precio medio del pasado año, 1,23 en el mercado de la comunidad europea y 1,30 fuera de esta, dándose una diferencia de 0,53€/kg y 0,13€/kg, respectivamente.



Distribución mensual exportaciones de melón a la UE. /OBSERVATORIO DE PRECIOS Y MERCADOS



Distribución mensual exportaciones de sandía a la UE. /OBSERVATORIO DE PRECIOS Y MERCADOS

La distribución mensual de las exportaciones europeas sigue la misma tendencia que en el ejercicio anterior, pero con mayores cantidades exportadas en mayo donde la cifra se sitúa alrededor de 35.000 toneladas, frente a la de 2017/2018, que sobrepasa ligeramente las 20.000, siendo los meses de mayo y junio en los que más se ha exportado, coincidiendo estos con los de la campaña anterior.

En referencia a las exportaciones de sandía, se han incrementado un 13% en volumen en la campaña 2018/2019, alcanzando las 399.674 toneladas frente a la cifra de 2017/2018, que sumó un total de 353.439 toneladas, 46.235 menos que en la campaña actual.

Sin embargo, el valor se ha visto reducido en un 6%, principalmente como consecuencia del descenso en un 17% del valor unitario en el mercado europeo. El valor acumulado que se obtuvo en 2017/2018 ascendió a 199.685 millones de euros en exportaciones a la UE y fuera de la comunidad europea, mientras que este año ha descendido hasta 188.311 millones de euros, 11.374 menos que en el ejercicio anterior.

Por último, el valor unitario medio también disminuyó, variando de 0,56€/kg en 2017/2018 a 0,47€/kg en 2018/2019, 0,09€/kg menos en la media unitaria de la UE, mientras que fuera de esta, ha variado de 0,81€/kg a 0,61€/kg, 0,20€/kg menos que en la campaña anterior.

En cuanto a la distribución mensual de exportaciones a la Unión Europea, la tendencia mensual es similar a la de la campaña pasada, con un ligero repunte en el mes de mayo, superando las 120.000 toneladas exportadas, siendo mayo y junio los meses en los que más se ha exportado, al igual que en 2017/2018.

El mes de junio recoge por segundo año la mayor comercialización de sandía ecológica

En 2018/19 se ha concentrado la producción ecológica de sandía desde abril hasta junio, destacando la caída del 6% en la cantidad comercializada en el mes de julio respecto a la campaña anterior

☐ fhalmería

La sandía mini rayada tiene una cuota de casi el 80% del total de sandía ecológica comercializada por las empresas colaboradoras del Observatorio de precios y mercados, según informa este organismo, en la campaña analizada. Este hecho responde a que la producción ecológica se destina al mercado de exportación y el tamaño y peso de este tipo de sandía se adapta mejor al perfil del consumidor. Por tanto, en la campaña 2018/19 existe una diversificación en la elección de otros tipos de sandías y crece el volumen de sandías rayadas, y en menor medida las sandías negras sin semillas, ambas de mayor tamaño.

Según datos del Observatorio de Precios y Mercados, la campaña de sandía ecológica comenzó aproximadamente a mediados de abril, al mismo tiempo que las dos campañas anteriores, aunque esta se unició con mayor producción debido a unas condiciones de cultivo que han sido más favorables.

Sin embargo, las temperaturas registradas en abril y parte de mayo en Europa no fueron cálidas como la campaña anterior y frenaron las compras de la distribución europea en las primeras semanas del ejercicio, cuando los precios eran más elevados.

La confluencia de estos factores en origen y destino han originado unas cotizaciones de sandía notablemente inferiores a los dos ejercicios anteriores, manteniéndose el precio en esta última alrededor de los 0,30€/kg, cientras que en campañas anteriores superó los 0,70€/kg.

Respecto a la comercialización mensual, junio continuó siendo el mes más importante como ocurría en la campaña 2017/18. En mayo se comercializó un 34% de la producción, mientras que en el mes de junio este porcentaje fue de un 49%.

En 2018/19 se ha concentrado más la producción ecológica de sandía desde abril hasta junio, destacando la caída del 6% en la cantidad comercializada en el mes de julio respecto a la campaña anterior. Comparando con la campaña de sandía mini en cultivo convencional, esta presentó una distribución equilibrada de la comercialización en los meses de mayo (45%) y junio (43%), y viéndose reducida en el mes de julio (3%). El precio medio de liquidación al productor de la sandía mini rayada en producción ecológica en la campaña 2018/19 fue de 0,31€/kg, valor un 37% inferior a la campaña precedente y el valor más bajo de las tres últimas campañas. Sigue la misma tendencia a la baja que el precio de la sandía mini en cultivo convencional, que cae en un porcentaje ligeramente superior, un 40%.

Crece un 6% el volumen exportado del pepino respecto a la campaña anterior

Se exportaron un total de 565.077 toneladas en 2018/2019

☐ J. V. S.

La pasada campaña las toneladas exportadas de pepino se vieron incrementadas en un 6% respecto al año anterior. En total, la suma de pepino exportado ascendió a 565.077 toneladas, 557.384 dentro de la UE y 4.626 fuera, frente al año anterior, en el que se exportaron un total de 535.511 toneladas, 530.885 a otros países de la comunidad europea y 4.626 fuera de esta, siendo la diferencia de un ejercicio a otro de 29.566 toneladas, según datos del Observatorio de Precios y Mercados.

Respecto al valor de las exportaciones, este también ha experimentado un aumento respecto a 2017/2018. En cuanto al valor acumulado, la cifra asciende a 481.049 millones de euros, 469.586 en las exporaciones a países de la UE y 11.463 a países fuera de esta, siendo la cifra alcanzada en el pasado ejercicio de 446.949 millones de euros, 440.726 con las exportaciones realizadas dentro de la Unión Europea y 6.223 fuera de ella. En definitiva, han sido 34.100 millones de euros más en la última campaña que en la anterior.

El valor unitario medio se ha mantenido estable en el mercado europeo, con una variación de 0,01€/kg, pasando de 0,83€/kg en la campaña 2017/2018 a 0,84 €/kg en 2018/2019. El valor unitario en el mercado extra europeo obtuvo una mayor subida, pasando de 1,35€/kg en el ejercicio anterior al analizaro a 1,49€/kg en 2018/2019, experimentando una variación de 0,14€/kg.

La tendencia mensual de las exportaciones en el mercado comunitario es similar a la de la pasada campaña, con valores superiores entre diciembre y marzo.

HM.CLAUSE enriquece su catálogo de galia y piel de sapo con variedades con más resistencias

CLX MPP34 es una novedad de piel de sapo similar a su líder Valverde, mientras que la línea de galia de Terral y Mistral crece con CLX MLQ01, variedad con resistencia a pulgón y oídio

Almudena Fernández

La multinacional HM.CLAUSE ofrece durante esta campaña varias novedades en su catálogo de melón, tanto en tipo galia como en piel de sapo. La apuesta en innovación de la casa francesa llega, en este caso, aportando más resistencias y, por tanto, favoreciendo cultivos más fuertes y sostenibles que permiten al agricultor minimizar el uso de productos fitosanitarios.

En concreto, la gama de melón galia de HM.CLAUSE suma esta campaña 2019/20 como variedad pre-comercial CLX MLQ01. Se trata de un melón que abre una línea con resistencia alta a oídio y pulgón (gen VAT), pero que mantiene las cualidades organolépticas de variedades reconocidas como Mistral o Terral. Mistral, por ejemplo, es la propuesta de la casa de semillas para el segmento temprano, recomendada para trasplantes de enero en Almería y caracterizada por su excelente calibre con frutos muy uniformes. Mistral tiene resistencia intermedia a oídio, buen color, cierre pistilar muy pequeño, con carne verde y firme.

Parte del equipo de HM.CLAUSE con algunas de sus novedades en melón. Terral.

Para segmento tardío, HM.CLAUSE propone su galia Terral que presenta un escriturado muy uniforme con una homogeneidad de fruto externo muy característica. Terral cuenta con resistencia al virus del cribado, fusarium y oídio. Terral es una variedad para trasplantes de finales de febrero y todo el mes de marzo. Además, este galia tiene muy buena postcosecha, lo que lo convierte en un melón óptimo para exportación.

Junto a estas dos consolidadas propuestas de galia y su novedad con más resistencias, HM.CLAUSE presume una campaña más de liderar el segmento de melón piel de sapo con Valverde, una variedad con más de 15 años en el mercado, destinada a cultivo temprano en invernadero. Valverde es un melón que se ha ganado la confianza de los productores almerienses por su buen cuaje y excelente rendimiento, presentando frutos de excelente sabor y azúcar elevado.

De esta forma, junto a este emblema de la casa de semillas que representa Valverde, la marca francesa ha querido responder al auge del cultivo ecológico o sin residuos con variedades con más resistencia, también en piel de sapo. CLX MPP34 ha sido su respuesta para esta campaña 2019/20. Se trata de un melón tipo Valverde en cuanto a forma, calibre, sabor, pero con resistencia a fusarium, a cribado, a oídio y a pulgón.

En definitiva, HM.CLAUSE no deja de innovar en cultivos como el melón, donde es una referencia gracias a su esfuerzo en sabor y rentabilidad de sus variedades, contentando así a productores, comercializadores y consumidores.

El valor de pepino ecológico bajó 14 céntimos en la campaña 2018/2019 respecto a los años precedentes

Según el Observatorio de Precios y Mercados, el precio medio en la campaña 2018/2019 se redujo en un 16 porciento respecto a la campaña anterior, con una cotización de mercado media de 75 céntimos

Carlos Gutiérrez

Los datos ofrecidos por el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía desvelan que la superficie protegida de pepino ecológico en Andalucía ha aumentado en la campaña 2018/2019 y esta coyuntura es una de las razones por las que el precio de liquidación al agricultor haya mostrado diferencias notables respecto a las dos campañas precedentes.

Además del incremento de la oferta en origen, otro de los motivos de la caída del precio del pepino Almería en producción ecológica han sido las suaves temperaturas a finales de noviembre y de la primera mitad del mes de diciembre que estimularon la producción de pepino en Almería y Granada. De este modo, mientras que hace unos años los ciclos de producción de ambas provincias eran complementarios, se han ido igualando en las últimas campañas incrementando la oferta andaluza de pepino convencional durante el otoño e invierno, época de actividad comercial más ventajosa.

La evolución mensual del precio del pepino ecológico de la campaña 2018/2019 muestra que los precios de mediados de septiembre hasta mediados de octubre fueron ligeramente inferiores a los de las dos campañas precedentes, y desde ahí hasta la tercera semana de noviembre, el crecimiento del precio origen de pepino ecológico experimentó un brusco empujón que llegó hasta un euro con 30 céntimos. Desde noviembre hasta enero, el precio de este producto no hizo más que caer, mientras que en las campañas 2016/2017 y 2017/2018, por el contrario, ascendieron. Al comienzo del año 2019, el precio del pepino Almería en ecológico tuvo un repunte hasta la primera semana de febrero, donde alcanzó un pico en su valor de mercado de un euro con 5 céntimos. Asimismo, desde que acabó el invierno y durante la primavera de 2019, el precio de este producto cayó progresivamente hasta firmar los peores datos de la campaña a mediados de junio, con una cuota de mercado de 30 céntimos. Así pues, segundo los datos del Observatorio de Precios y Mercados, la habitual subida que suele experimentar el pepino Almería en ecológico durante el mes de enero no fue lo sufientemente potente como para alcanzar los valores de las dos campañas anteriores, donde sí llegaron en febrero a cotizaciones de 1,90-1,70 euros. Cabe destacar que en el mes de julio volvería a remontar superando el precio medio de la campaña que es de 75 céntimos. En cuanto a la evolución del precio del pepino Almería en ecológico en la campaña 2016/2017 hay que destacar que el invierno fue un gran momento para este producto, ya que se mantuvo en el valor de 1,80 euros durante los meses de frío. A partir de febrero bajaría progresivamente. En lo referente a la campaña 2017/2018, la cuota de mercado de esta hortaliza fue bastante regular, estableciendo un precio medio de mercado de 89 céntimos, manteniéndose siempre por encima de los 60 céntimos hasta el mes de junio.

El precio medio de las tres últimas campañas del pepino ecológico, según el Observatorio de Precios y Mercados.

Respecto a la relación de precio del pepino Almería ecológico y del convencional, hay que destacar que la brecha de precios de esta campaña ha sido del 33 porciento, alcanzando en algunos momentos de la campaña diferencias de más de 50 céntimos. La interrelación o dependencia de las cotizaciones ecológico-convencional se debe en buena medida a las grandes cadenas de distribución alimentaria en Europa que ofertan al consumidor producto ecológico y convencional estableciendo un diferencial de precios ecológico-convencional. El valor del pepino Almería convencional alcanzó en la campaña 2018/2019 una cuota de mercado máxima de 90 céntimos, y la más baja rondó los 20 céntimos durante diez semanas en los meses de mayo, junio y julio, que experimentaría una subida de 20 céntimos y remontaría un poco su valor.

Asimismo, el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía afirma que las estimaciones de los expertos apuntan a que esta tendencia a la baja en las cotizaciones continuará en las próximas campañas reduciendo la rentabilidad del productor.

Especial pepino, melón y sandía

Sabor, sostenibilidad y consumidor guían la senda de Nunhems® en melón y sandía

La filial de semillas hortícolas de BASF suma la innovación en estos cultivos a su 'Movimiento para un mañana mejor' con variedades que mantienen los altos estándares de las referencias conocidas, pero ganando en resistencias

Almudena Fernández

Bajo el eslogan 'Únete al movimiento para un mañana mejor', Nunhems®, la filial de semillas hortícolas de BASF, ha iniciado una nueva senda en la que la innovación varietal pretende responder a las necesidades del consumidor en cuestiones como la preocupación por la salud, la reducción del desperdicio alimentario o la importancia del sabor.

Concretamente en melón, Nunhems® ha hecho una fuerte apuesta por productos con sabor pero, a la vez, con más resistencias que se traduzcan, por tanto, en producciones más sostenibles. Bajo esta premisa, destaca su melón piel de sapo Coliseo F1, el primero con resistencia intermedia al virus de Nueva Delhi, que además ha encontrado una variedad similar en Toledano F1. Junto a estos, surge una nueva línea de mini piel de sapo, Kukino; y los tres configuran un catálogo que responde a los nuevos modelos de familia.

En cuanto al galia, Nunhems® mantiene en Galkia su línea de referencia en sabor con variedades que mantienen las características de Kirene F1, pero completando el ciclo de cultivo. Por lo que se refiere a charentais, a las referencias Arum F1 y Korum F1 se sumarán en breve otras propuestas con más resistencias y que enriquecerán, especialmente, el sector de cultivo ecológico.

Sandía

Esta intención de Nunhems® de facilitar a los agricultores producciones más sostenibles con frutos de sabor que animen a su consumo y, por tanto, mejoren la salud de las personas no se ciñe únicamente al melón. De esta forma, en sandía, la casa de semillas ha puesto recientemente en el mercado su proyecto Kisy: una sandía mini de gran sabor, con un peso de entre 650 y 950 gramos.

Kisy, el proyecto de Nunhems® que introduce en el mercado la sandía snack.

Esta sandía snack es fácil de pelar, de comer e incluso de beber en cualquier sitio. En definitiva, Kisy es una respuesta a las demandas del mercado en el sentido de proporcionar un tipo de sandía para pequeñas familias o consumidores individuales.

En esta misma línea, Nunhems® ha lanzado como novedad esta campaña Hiromi F1, una sandía de calibre unipersonal (de 1,5 kilos a 2,5) que además está adaptada al cultivo ecológico. Finalmente, la filial hortícola de BASF también propone sandías como Bazman F1 o NUN 31607 WMW F1, que permiten al agricultor destinar parte de su producción a fresco y parte a procesado. Esto hasta el momento no era posible debido a la excesiva firmeza de las variedades que hasta entonces se destinaban a procesado y que impedían su comercialización en fresco.

Sirope, la variedad de Hazera España que proporciona frutos de gran uniformidad en tamaño y peso.

Hazera España presenta Sirope, su variedad de melón para plantaciones de marzo con una alta productividad

fhalmería

Hazera España, como empresa obtentora de variedades, lanza y presenta este año en el mercado sus variedades de melón incluidas en la línea Sabrosón.

Esta línea se compone de dos variedades de melón, Sabrosón, ya conocida por los agricultores y comercializadoras, que destacó la campaña anterior por su firmeza y buena postcosecha, y Sirope, como nueva variedad para reforzar la línea en plantaciones de últimos días de febrero y durante el mes de marzo.

Se cubre con ambos el ciclo de cultivo que abarca plantaciones de mediados de enero a finales de febrero, con Sabrosón, y posteriores plantaciones con Sirope.

Sirope

Este año Hazera introduce el mencionado Sirope, variedad que proporciona frutos de una gran uniformidad en su tamaño y peso, con un escriturado denso pero no profundo y una alta productividad. Una de sus principales características es la firmeza de su carne, aspecto importante en variedades de ciclo más tardío que debido a las temperaturas de esas fechas pueden presentar menor vida postcosecha.

Con Sirope se cumplen los dos objetivos que marcan la selección de variedades en Hazera, por un lado niveles productivos y de resistencia elevados para el agricultor y por otro uniformidad y consistencia del fruto, ideal para conseguir una vida postcosecha óptima para los mercados del norte de Europa.

Semillero Saliplant, la mejor opción para el injerto, con atención personalizada y calidad suprema

□ fhalmería

El injerto es una técnica de cultivo cada vez más extendida entre los agricultores productores de pepino. La tolerancia a Fusarium y otros patógenos de suelo lo hace una herramienta eficaz para posibilitar el éxito de cultivo. Para las técnicas de producción ecológica e integrada, la elección de una plántula injertada se convierte en una apuesta mucho más segura.

La elección del portainjerto, dependiendo de la época de cultivo, la variedad, el suelo y demás condiciones, será algo crucial. Desde Saliplant, en base a su experiencia, siempre se podrá encontrar la mejor recomendación. Después de casi 30 años de experiencia en el mundo del injerto, en Saliplant siguen innovando con técnicas como 'la desinfección en continuo' para seguir estando a la vanguardia y ofreciendo siempre la mejor calidad.

> *La elección del portainjerto, dependiendo de la época de cultivo, la variedad, el suelo y demás condiciones, será algo crucial*

En 2012, el agricultor Efrén García hizo su primer pedido a Saliplant y desde entonces ha confiado en el semillero y en sus plantas de pimiento de colores, pepino y tomate cherry. La campaña de pepino acaba de comenzar, pero las plantas están cuajadas de flores lo que, si el tiempo acompaña, dará un muy buen rendimiento. El año pasado Efrén García tuvo problemas de suelo con Fusarium, que este año, gracias a su cambio a injerto de pepino, no se están reproduciendo.

Asimismo, Miguel Ángel Jiménez es un productor que lleva 10 años apostando por Saliplant y siempre ha confiado en la plántula de pepino del semillero, antes sin injertar, y desde que decidió que su cultivo fuese ecológico eligiendo el injertado gracias a su tolerancia. Para su plantación en arenado, Miguel Ángel Jiménez elige injerto de pepino en portainjerto de pepino, que resulta óptimo para las condiciones de su cultivo y le resulta mucho más productivo.

En definitiva, optar por el injerto siempre tiene ventajas, desde la mejor tolerancia de la planta a su mayor rendimiento. No solo se debe elegir entre injerto y planta tradicional, sino entre todas las opciones que brinda el mercado. A punto de cumplir 34 años, Saliplant se postula como la mejor opción para los injertos, con atención personalizada y una calidad que supera las expectativas.

Diamond Seeds presenta un amplio portfolio de sandías que destacan por su carne crujiente, alto contenido en azúcar y buena conservación

Elena Sánchez

En los últimos años, el completo y arduo trabajo que está llevando a cabo la casa de semillas Diamond Seeds para poder ofrecer las soluciones necesarias a cada uno de los agricultores está dando sus frutos, ya que está logrando formar un catálogo de materiales donde aspectos como el sabor, la calidad o la productividad están cogiendo un gran protagonismo para dar como resultado frutas y hortalizas que son alta garantía de consumo.

En esta ocasión, y dentro del portfolio de sandía, Diamond Seeds hace especial hincapié en su numerosa oferta de variedades, con la que cubre todos los ciclos productivos, así como las demandas de agricultores y clientes.

En este sentido, José Ginés de Haro, delegado de zona de Diamond Seeds, asegura que, la línea de trabajo actual de la empresa española gira en torno a materiales que se caracterizan por su buena conservación, carne crujiente y de color intenso, con un alto contenido en grados brix y una planta fuerte".

Mi-20.

Skyline.

Paladar.

Paladar.

Sandia BELINDA F1.

**Sandías triploides

Dentro de la oferta de Diamond Seeds en el segmento de sandías triploides destacan cuatro variedades.

Belinda F1

En tamaño mini, la mejor situada es Belinda F1, una fruta de 2-3,5 kilos sin semillas indicada para aire libre, con un exterior que destaca por sus rayas oscuras y por ser una planta de vigor alto. Belinda F1 presume de una excelente postcosecha y calidad interna, teniendo una calidad especial para exportación. Además, también se caracteriza por su alto vigor, lo que le permite proteger a la planta de virus y enfermedades.

Skyline F1

Dentro del tamaño mediano, la firma española hace especial mención a Skyline F1, una sandía triploide sin semillas de entre 3-5 kilos, cuyo exterior destaca por su rayado tipo tigre, mientras que el interior se caracteriza por su carne roja, de buen sabor y alta firmeza, lo que le confiere una alta resistencia al transporte y al manipulado. Es una sandía que tiene un buen cuaje y elevada productividad, así como un excelente equilibrio entre postcosecha y dulzor.

Primavera F1

También en tamaño midi se encuentra Primavera F1, una sandía resistente a oídio con un calibre de entre 3-5 kilos. Se trata de una fruta cuya coloración externa cuenta con rayas anchas y oscuras y su planta tiene un alto vigor, de buen cuaje y producción agrupada. El interior de Primavera F1 se caracteriza por su carne muy roja, crujiente y muy dulce.

Paladar F1

Finalmente, dentro de las triploides, con un tamaño mayor, Diamond Seeds propone Paladar F1, una sandía sin semillas de calibre entre 4 y 7 kilos, que destaca por su rayado tipo tigre. La casa de semillas la califica como "la sandía más rica del mercado" debido a su textura crujiente y a que es muy equilibrada con una postcosecha unida al máximo dulzor. "Sin duda, se trata de una explosión de sabor desde el principio hasta el final", asegura José Ginés de Haro.

**Sandías diploides

Mi-20 F1

En este sentido, dentro de las sandías diploides, la casa de semillas destaca Mi-20 F1, una sandía de calibre pequeño, que se caracteriza por su baja cantidad de minisemillas, lo que hace que la pulpa sea muy firme y tenga una excelente postcosecha, por lo que está especialmente indicada para exportación. Es muy buena como polinizador tanto de sandía blanca como negra y su apariencia externa es de color rayado oscuro, con un calibre de entre 1,5 y 3,5 kilos. Según José Ginés de Haro, Mi-20 F1 está "teniendo excelentes resultados al aire libre y es muy apreciada por los agricultores a la hora de usarla como polinizador". Asimismo, esta sandía destaca por sus frutos redondos y porque también está indicada para invernadero de mitad de enero hacia adelante.

River Side F1

Asimismo, también dentro de las sandías diploides se encuentra River Side F1, una sandía con semillas de calibre mayor, de entre 10-12 kilos, y forma ovalada. Esta sandía destaca por su excelente productividad adaptada al aire libre, que además de servir como polinizador, también se puede cultivar sola. Su coloración externa se caracteriza por sus rayas oscuras, aunque River Side F1 destaca, principalmente, por su textura, sabor y gran tamaño, así como por su planta vigorosa. De hecho, su carne roja sobresale por sus altos grados brix y por su buena adaptación al mercado.

Sandia Riverside.

**Portainjertos

Diamond Seeds apuesta por Polifemo F1, un pie de calabaza con excelentes resultados en campo, que confiere gran vigor y buen cuaje y producción. Además, aporta resistencia alta a Fom:0,1, y 1-2/Fon y resistencia intermedia a Fon:0,1,2. Por último, la variedad AQ F1, un pie de calabaza adecuado para el cultivo de sandía de rápido injerto y afinidad, con aporte de alta resistencia a enfermedades de suelo y con un potente sistema radicular adecuado para conseguir un buen equilibrio sin excesos de vigor obteniendo elevados rendimientos y una excelente calidad interna. Aporta resistencia alta a Fon/ Fom.

RIJK ZWAAN
Sharing a healthy future

Limal RZ, el amarillo más dulce

Además, este tipo de melón destaca por su fácil cuajado, planta fuerte hasta final de ciclo y de piel algo rugosa que resiste bien la manipulación

Elena Sánchez

Con el fin de seguir potenciando el cultivo de melón en la provincia de Almería y darle un mayor valor añadido a una fruta que está cogiendo, de nuevo, la importancia que merece en una de las zonas productoras más importantes del mundo, la multinacional de semillas Rijk Zwaan pone en el mercado Limal RZ, un melón amarillo canario que destaca, principalmente, por su elevado nivel de azúcar y que está recomendado para trasplantes de finales de febrero, en invernadero. Sin duda, el sabor y la textura son dos aspectos más que importantes en este tipo de fruta y dos factores muy valorados entre los consumidores de a pie. Por ello, la obtentora de semillas holandesa apuesta por Limal RZ que, además, se caracteriza por su carne blanca firme.

> *Rijk Zwaan ofrece diferencias en calibre, precisamente, para responder a las distintas necesidades de cada ciclo*

Limal RZ es una variedad que cuenta con una planta fuerte, que aporta frutos uniformes, de color amarillo pálido e intenso en madurez, lo que le hace ser fácilmente recolectado. Asimismo, el nuevo material de Rijk Zwaan tiene un fácil cuaje y abundante y está indicado para siembras en invernadero. En cuanto a sus características físicas, sus frutos son de forma redonda-ovalada, de piel algo rugosa, que resiste bien la manipulación y que, además, permite la ausencia de manchas de café. Limal RZ es una variedad muy uniforme de calibre, ya que oscila entre los 1,300 y 1,700 kilos, ideal para este tipo de melones. El presente es su tercer año comercial y los resultados en campo están siendo muy buenos para el agricultor.

Limal RZ

El amarillo más dulce y uniforme

Sharing a healthy future

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

RIJK ZWAAN

Excelente dulzor, sabor y tamaños ajustados al mercado, señas de identidad de los piel de sapo de **Rijk Zwaan**

Ricura RZ.

Elena Sánchez

El cultivo de melón piel de sapo es uno de los más demandados en las zonas de cultivo tanto de Almería como de Murcia, por lo que la casa de semillas Rijk Zwaan lleva años trabajando en obtener variedades nuevas que, sobre todo, ofrezcan calidad y tamaños más adaptados a las tendencias y a los estilos de vida del consumidor actual.

Uno de los principales éxitos que Rijk Zwaan está teniendo en el segmento de melón piel de sapo es con 'Melón de Autor', una marca que no para de crecer tanto a nivel nacional como internacional y cuya seña de identidad es la máxima calidad organoléptica del melón. Además, se fundamenta principalmente en variedades de Rijk Zwaan como Mesura RZ, Galactus RZ o Flechaverde RZ

Mesura RZ

Esta variedad escritura en fechas muy tempranas y da azúcar, pero para lograr el producto Premium que requiere esta nueva iniciativa (Melón de Autor) se necesita un manejo diferente. Según la casa de semillas, las claves están, por ejemplo, en la instalación de colmenas solo 6-7 días (en invernadero) para que no cuaje tanto, con el fin de lograr un melón de tres kilos. En Almería, Mesura RZ se planta desde finales de enero hasta primeros de marzo, en invernadero, y se caracteriza por ser una planta fuerte de fácil cuajado con bajas temperaturas. Sus frutos dan un calibre promedio 3 - 3,5 kg, son muy uniformes, de carne firme, buena conservación y excelente comida.

Flechaverde RZ

Esta es una variedad de melón que destaca, principalmente, por su sabor muy intenso al que Rijk Zwaan nunca había llegado antes con otros materiales y que se acompaña con la vida que caracteriza a las variedades de esta firma holandesa. Sus frutos son de menor calibre, de entre 3 y 3,5 kilos, siendo un piel de sapo de calidad Premium con mucho aroma en boca. Flechaverde RZ ofrece seguridad agronómica en cuanto a resistencias y producción, con subida rápida de azúcar, entre cuatro y cinco días antes de su fecha de corte, con el fin de ofrecer un sabor sobresaliente.

Galactus RZ

Galactus RZ es una variedad que tiene resistencias en planta a la nueva raza de oídio y pulgón, cuyo fruto, además, presenta mucha calidad, sabor y vida.

Especial pepino, melón y sandía

RIJK ZWAAN

**Mellissimo

Los melones de tamaño pequeño son muy demandados en el mercado de exportación, pero el inconveniente es que los piel de sapo de calibre menor suelen estar disponibles, únicamente, al final de la campaña, aunque la calidad de estos frutos de última recolección a menudo no es la adecuada. Por este motivo, Rijk Zwaan sigue apostando por su más que conocido concepto Mellissimo, que está formado por variedades de mayor conservación, especiales para mercados que prefieren melones compactos, de en torno a 1,5- 2 kilos y tienen una alta calidad y un sabor tan rico como el de los melones de mayor tamaño.

Dentro de este concepto, la casa de semillas continúa evolucionando obteniendo variedades de alta calidad y que cumplen con las demandas tanto de consumidores como de mercados.

Mini Thor RZ (34-148 RZ)

Es la principal novedad de Rijk Zwaan. Se trata de una variedad que, a siete u ocho días de recolección, garantiza un buen producto al final, con una planta que, además, es resistente a la nueva raza de oídio y al pulgón. Tiene un calibre menor que Ricura RZ y está perfectamente adaptado tanto para la zona de Almería, como de La Mancha o de Murcia, al gozar de una alta calidad de planta y fruto.

Ricura RZ

La variedad más que consolidada en este segmento es Ricura RZ, un melón piel de sapo, que destaca por su planta de vigor medio sin dificultades para el cuaje. Su fruto es oval bien conformado, algo rugoso y escriturado longitudinal. Además, sus calibres oscilan entre los 1,8 y los 2,2 kilos durante todo el ciclo.

"Uno de los principales éxitos que Rijk Zwaan está teniendo en el segmento de melón piel de sapo es con 'Melón de Autor', un concepto que no para de crecer"

Bravura RZ

Se trata de una variedad de melón piel de sapo larga vida con sabor. De hecho, desde Rijk Zwaan aseguran que es el Ricura RZ de mayor tamaño y con piel oscura, que se caracteriza por sus altos grados brix y complementa a Mellissimo en ciclos tempranos.

Dolsura RZ

Melón piel de sapo, que tiene la ventaja de contar con una planta fuerte con cuaje abundante. Esta variedad de Rijk Zwaan destaca, principalmente, por sus frutos ovales con un calibre óptimo para exportación. Dolsura RZ, además, cuenta con resistencia a oídio y goza de una muy buena larga vida que le permite viajar a destinos lejanos.

Alcazaba RZ, el galia de frutos con alto nivel de azúcar, de carne verde y firme

Este melón de Rijk Zwaan está recomendado para plantaciones de mediados de febrero a mediados de marzo y destaca, también, por su cuaje fácil y abundante

Elena Sánchez

La investigación y la innovación que se está realizando en los últimos años en las diferentes tipologías de melón están permitiendo que las casas de semillas ofrezcan un amplio catálogo de variedades que ofrecen, exactamente, lo que el agricultor necesita para ofrecer al mercado un fruto de calidad máxima.

En este sentido, en el caso de la casa de semillas Rijk Zwaan se está apostando fuerte por el mercado del melón galia larga vida con su última incorporación Alcazaba RZ. Esta variedad está teniendo un buen comportamiento en campo en la provincia de Almería y se caracteriza, entre otros aspectos, por el cuaje fácil y abundante, así como porque coge muy pronto el azúcar logrando, así, frutos muy dulces, de carne verde y firme. Asimismo, sus piezas son de un calibre que rondan entre los 800 y 1.200 gramos.

Alcazaba RZ está recomendado para plantaciones desde mediados de febrero a mediados de marzo y se caracteriza, también, por su planta de vigor medio, además de que cuenta con alta resistencia a Fom:0,1,2 y resistencia media a Px (ex Sf):2,3,5.

‘Ready to eat’ garantiza el nivel exacto de maduración para el corte del melón cantaloup

Este nuevo concepto de Rijk Zwaan destaca porque cuando el melón está en su estado óptimo de maduración vira hacia un color crema que garantiza su corte

Elena Sánchez

A día de hoy, son diferentes las personas que se dedican al corte de melón y, concretamente, en cantaloup, se está cortando sin saber diferenciar muy bien cuándo está madura la fruta llegando al consumidor final una pieza sin la calidad y el sabor exigidos. Por este motivo, la multinacional de semillas Rijk Zwaan irrumpe en el mercado con su innovador concepto ‘Ready to eat’, con el que la firma holandesa se vale de la ayuda del viraje del color de la piel (la piel pasa de verde a un color crema) o la marca (anillo) que se forma junto al pedúnculo para garantizarse el nivel de maduración en este tipo de melones.

En este sentido, la llegada de nuevas variedades por parte de Rijk Zwaan permite a la zona productora almeriense ser más competitiva tanto en el mercado nacional como internacional, ya que cumplen, a la perfección, con las demandas tanto de agricultores como de consumidores.

Casasol RZ

Se trata de un cantaloup larga vida que está recomendado para trasplantes de mediados de febrero para invernadero y que, entre sus características principales, se encuentra su elevado vigor en planta y facilidad de cuaje en condiciones adversas. Además, sin duda, cuenta con la ventaja de que su viraje a un ligero color crema da la facilidad a los cortadores de saber cuándo la pieza se encuentra en su estado óptimo de maduración.

Paniol RZ

Por otro lado, cabe destacar la novedad Paniol RZ (34-504 RZ), un melón que está indicado para trasplantes de ciclo tardío en invernadero. Desde la multinacional de semillas holandesa indican que este material destaca por sus frutos de buen sabor y grados brix, lo que hace que sea un melón muy bueno de comer, además de que también se hace característico por su gran facilidad de cuaje con una elevada producción de frutos comerciales por su bajo destrío.

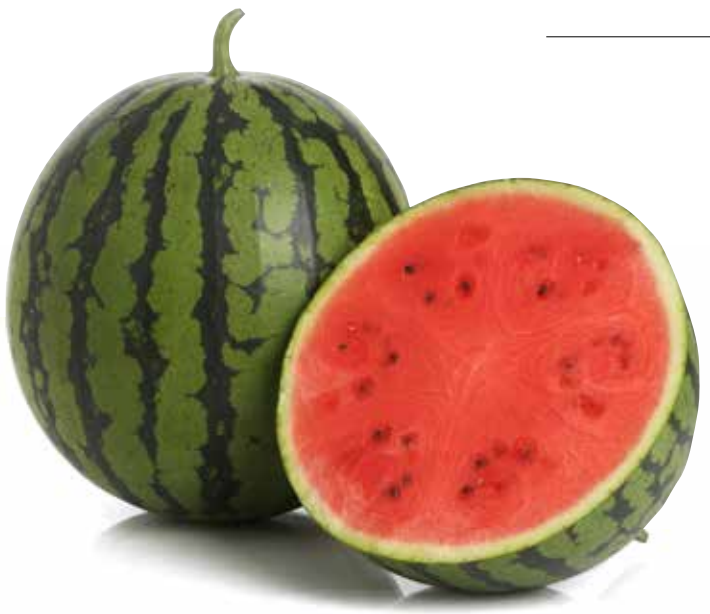
62-356 RZ, el nuevo polinizador de calibre intermedio, con muy pocas microsemillas y rápido en tomar azúcar

Esta novedad está recomendada para trasplantes de abril, al aire libre, y a partir de febrero, en Almería

"La variedad 62-356 RZ, un material de calibre intermedio que viene a completar a las sandías más que consolidadas de la firma holandesa Tigrinho RZ y Gatinho RZ

Elena Sánchez

La multinacional de semillas Rijk Zwaan presenta la nueva sandía rayada con microsemillas que actúa como polinizador y que está teniendo excelentes resultados en campo. Se trata de la variedad 62-356 RZ, un material de calibre intermedio entre Gatinho RZ y Tigrinho RZ, que viene a complementar a estas dos variedades más que consolidadas de la firma holandesa. Según explica Javier Climent, especialista de cultivo de sandía de Rijk Zwaan, "esta nueva propuesta de la casa de semillas está recomendada para trasplantes del mes de abril, al aire libre, y a partir de febrero en Almería, teniendo un ciclo de maduración similar a las otras variedades pero, sin embargo, la diferencia de la 62-356 RZ es que coge antes el azúcar". Asimismo, el nuevo material de Rijk Zwaan cuenta con muy pocas semillas y de pequeño tamaño. Según explica Climent, "hemos comprobado que la curva de floración de la 62-356 RZ es muy buena, por lo que también podría funcionar para plantaciones tempranas".



04 Seguimiento de cultivos

Seguimiento de cultivos

Promicell: La autoencapsulación como nueva tecnología de formulación de pesticidas en base a extractos naturales

fhalmería

En los últimos años, la preocupación y conciencia social en torno a los problemas ambientales ocasionados por el uso indiscriminado de pesticidas sintéticos ha aumentado a nivel global. Algunos de estos productos son tóxicos, pudiendo ocasionar problemas de contaminación en suelos, recursos hídricos y en los propios cultivos. Por ello, son necesarias alternativas que ayuden a combatir de forma más sostenible las plagas que tantas pérdidas ocasionan cada año en los sistemas agrícolas de todo el mundo. Los extractos naturales de plantas y microorganismos constituyen una interesante solución para ser utilizada en combinación con compuestos sintéticos en programas de control integrado de plagas.

"Promicell consigue mantener la acción de las piretrinas durante tiempos más prolongados"

Sin embargo, estos extractos no suelen ser muy estables ni persistentes, ya que son muy vulnerables a distintos factores ambientales, lo que disminuye su efectividad en la práctica. Por ello, es necesario trabajar en formulaciones adaptadas que permitan mantener estos extractos estables durante más tiempo, potenciando con ello su efectividad. De esta necesidad surge Promicell, la nueva tecnología de formulación de extractos naturales que ha hecho posible el desarrollo del bioinsecticida Tec Fort.

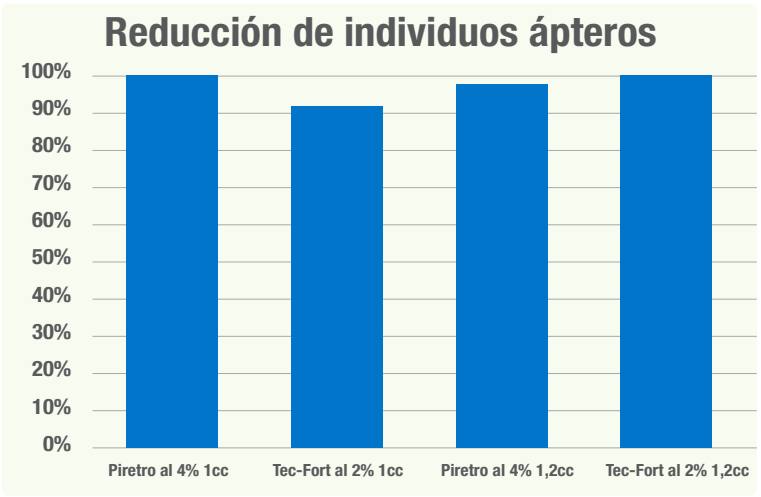


Fig. 3. Porcentaje de control de pulgones ápteros tres días después de la aplicación de los productos Tec Fort y un producto de otro fabricante con un contenido en piretrinas del 4% a dos dosificaciones distintas.

Selección de piretrinas

Tec Fort es un bioinsecticida de amplio espectro, especialmente eficaz contra insectos plaga de exoesqueleto blando. La formulación de Tec Fort parte de una selección exhaustiva de piretrinas naturales, en la que se optimizan la procedencia y proporciones de los compuestos activos. Las piretrinas son combinadas a su vez con distintos antioxidantes, coadyuvantes y otros co-formulantes totalmente biodegradables, en unas condiciones y proporciones que dan lugar a un concentrado altamente estable, capaz de mantener la concentración efectiva de piretrinas (2% (p/v)) durante periodos mínimos de dos años.

Si bien, la verdadera novedad de la tecnología de formulación Promicell se hace patente cuando el producto concentrado se disuelve en agua, en la solución de dosificación. En este momento, se produce una reorganización micelar, que consiste en la auto-encapsulación de las piretrinas en el interior de unas cápsulas de naturaleza lipídica denominadas micelas. Las micelas están diseñadas para formarse cuando el producto concentrado se mezcla con la cantidad de agua necesaria para su correcta dosificación. Estas cápsulas lipídicas protegen a las piretrinas de su rápida degradación por la acción de los distintos factores ambientales.

Investigación

Uno de sus últimos proyectos de investigación se ha centrado en el estudio por microscopía de fluorescencia de este fenómeno de auto-encapsulación de piretrinas, así como en el estudio de la evolución en el tiempo de las micelas formadas gracias a la tecnología Promicell.

Los resultados de este estudio corroboraron el fenómeno auto-encapsulación de las piretrinas en el interior de micelas lipídicas de tamaños que varían entre los 5 y 16 um (Fig. 1). También se demostró que las micelas formadas son totalmente estables durante un mínimo de dos horas (Fig. 1)., empezando a romperse solo después de tres horas de su formación (Fig. 2). Estas tres horas de protección máxima del compuesto activo proporcionan el tiempo suficiente a las piretrinas para ejercer su acción insecticida. No obstante, transcurrido este tiempo, las micelas se rompen y vacían paulatinamente, dejando parte de las piretrinas desprotegidas. Después de 24 horas prácticamente todas las micelas se observaron vacías y las piretrinas degradadas.

Promicell consigue mantener la acción de las piretrinas durante tiempos más prolongados, protegiéndolas de su degradación en los momentos cruciales de acción.

Las micelas protegen a las piretrinas de su degradación por la acción de los rayos UV. Promicell también consigue que Tec Fort tenga una mayor capacidad mojante, y que no presente problemas de fitotoxicidad, además de ser totalmente biocompatible con el insecto.

Adicionalmente, se comprobó como esta tecnología de formulación permite disminuir la cantidad de principio activo dosificada, obteniendo efectividades similares a las conseguidas con una concentración doble de principio activo (Fig. 3). De este modo, se optimiza la cantidad de principio activo dosificada en campo, minimizando aún más el impacto ambiental del bioinsecticida.

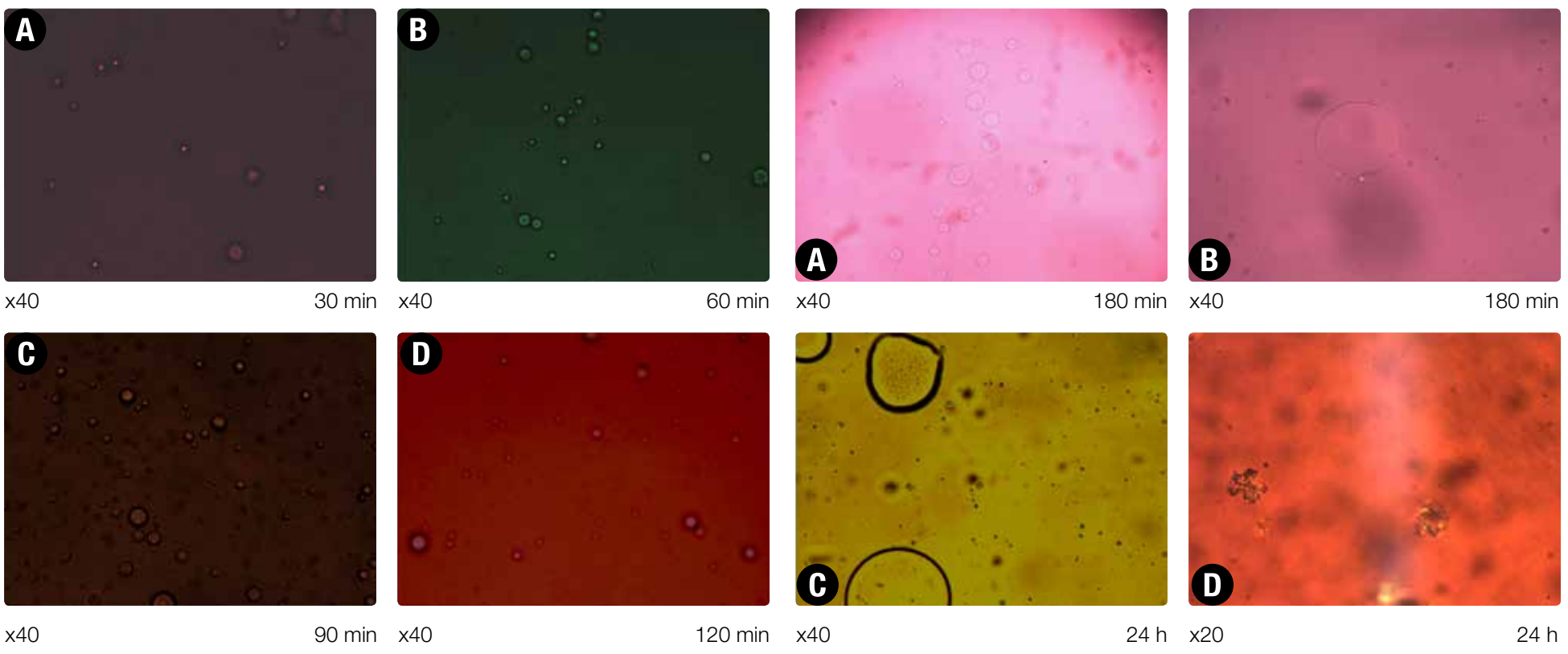


Fig. 1. Fotografías tomadas con microscopio de epifluorescencia que muestran la autoencapsulación de las piretrinas presentes en Tec Fort cuando el producto se disuelve en la solución de dosificación. Las fotografías A, B, C y D fueron tomadas a los 30, 60, 90 y 120 minutos de la obtención de la dispersión homogénea de piretrinas en agua respectivamente.

Fig. 2. Fotografías tomadas con microscopio de epifluorescencia que muestran la evolución y degradación de las micelas formadas tras la disolución de Tec Fort en la solución de dosificación. Las fotografías A y B fueron tomadas a los 180 minutos de la obtención de la dispersión homogénea de piretrinas en agua, mientras que C y D fueron tomadas a las 24 horas.

Seguimiento de cultivos

El 14 de diciembre entra en vigor la nueva regulación de sanidad vegetal

Este nuevo marco regulatorio vendrá a fortalecer la protección de plantas y productos vegetales contra organismos nocivos

fhalmería

El próximo mes de diciembre, en concreto el día 14, entrará en vigor el Reglamento 2016/2031/UE sobre el nuevo régimen fitosanitario europeo para una mejor protección contra las plagas vegetales.

Este cambio introducirá nuevas obligaciones para todos los actores de la cadena de suministro, desde los que importan hasta los que multiplican y comercializan plantas, modificando profundamente la organización de los servicios fitosanitarios en varios países miembros, los procedimientos de vigilancia implementados por los servicios oficiales, la responsabilidad directa de los productores sobre sanidad vegetal. Todo ello encaminado a fortalecer la protección de plantas y productos vegetales contra organismos nocivos.

Controles

A partir de la misma fecha, también será aplicable el Reglamento (UE) 2017/625/UE, que define los procedimientos para realizar controles oficiales, que incluyen, entre otras cosas, la sanidad vegetal. Esta regulación requiere que los operadores profesionales estén sujetos a controles regulares por parte de la autoridad competente, cuya frecuencia puede cambiar si el operador tiene un plan de gestión de riesgos para organismos nocivos.

El Reglamento (UE) 652/2014 sobre financiación de intervenciones y el Reglamento 1143/2014 que establecen disposiciones para prevenir y prevenir la introducción y propagación de especies exóticas invasoras completan el marco del régimen de la Unión Europea.

Araña roja en cultivo de tomate. /FHALMERÍA

El nuevo Reglamento se centra en la prevención de la entrada o la propagación de plagas vegetales en el territorio de la Unión Europea. Se basa en la conclusión de que debemos asignar más recursos en una fase temprana para evitar que, en el futuro, tales plagas acarreen grandes pérdidas al destruir nuestra producción agrícola o el medio ambiente.

En él se exponen las normas de desarrollo para la detección temprana y la erradicación de plagas cuarentenarias de la Unión si se constatan en el territorio comunitario.

Estas normas establecen obligaciones para la notificación de brotes por parte de operadores profesionales, operaciones de agrimensura y programas plurianuales de agrimensura y demarcación de zonas a efectos de erradicación, así como requisitos más estrictos en relación con las plagas prioritarias.

La Unión Europea selecciona a Fertinagro para convertir los purines europeos en fertilizantes sostenibles

□ fhalmería

La mala gestión de los purines o estiércoles derivados de la actividad ganadera, la dificultad para su manejo y transporte, y la alta concentración de explotaciones en regiones sin suficiente terreno próximo para aprovechar dicho purín como abono mineral, provoca la emisión de gases de efecto invernadero y la contaminación tanto de suelos como de aguas superficiales y subterráneas.

Fertinagro Biotech lleva años trabajando para atajar este gran problema medioambiental, mitigar el cambio climático y aportar, a su vez, una solución ventajosa para el desempeño de la actividad ganadera y agrícola. Como resultado de este trabajo, Fertinagro Biotech acaba de ser seleccionada por la Unión Europea (UE) dentro del proyecto Fertimanure para poner en práctica su tecnología de tratamiento de purines, así como para asesorar y complementar en la formulación de fertilizantes provenientes de otras tecnologías de tratamiento de deyecciones ganaderas que se van a desarrollar en el proyecto. Dentro del proyecto Fertimanure, Fertinagro Biotech ha sido la única empresa de la UE con soluciones en el mercado que lo ha conseguido.

> *"Este proyecto en el que vamos a trabajar es todo un ejemplo de economía circular y sostenibilidad para Europa"*

Este proyecto está dirigido a la obtención de un fertilizante equilibrado y sostenible con un proceso que fomenta un uso racional del agua y que permitirá registrar los estiércoles de la actividad ganadera como fertilizante. Éste, podrá además ser comercializado como un nutriente vegetal sostenible en el mercado.

Se ha conseguido gracias a la tecnología de tratamiento de purines desarrollada y patentada por el departamento de I+D de Fertinagro Biotech, así como por todo el know-how de la empresa en la optimización de la fertilización de cultivos. Las instalaciones de tratamiento estarán ubicadas en el mismo lugar en el que se generan las deyecciones ganaderas para que el agricultor o ganadero pueda sacar de su propia materia prima un fertilizante, tan apto para el autoconsumo como para la venta.

Proyecto Fertimanure: beneficios para la agricultura, la ganadería y el medio ambiente

Esta solución ahorrará grandes cantidades de emisiones de CO_2 a la atmósfera. Según sus informes, la sustitución parcial de fertilizantes minerales conseguirá a largo plazo una reducción estimada de 12.290 toneladas equivalentes de dióxido de carbono al año. La Comisión Europea ha aprobado destinar a este novedoso proyecto 8,5 millones de euros, de los que medio millón de euros le corresponden a Fertinagro Biotech para desarrollar la investigación que tendrá una duración de 4 años.

Además de las ventajas medioambientales, las tecnologías y el know-how de Fertinagro Biotech permiten revertir a la sociedad soluciones muy importantes, ya que los agricultores y ganaderos podrán gestionar los estiércoles que generen directamente en sus instalaciones. La transformación de purines en abono se realizará en sus propias granjas y se hará en base a las necesidades de los cultivos ideales para el ganadero, por lo que el resultado será un abono a medida.

Los purines serán transformados en el mejor abono posible adaptado a las necesidades de cada zona concreta, tipo de cultivo, condiciones climáticas y entorno. De esta forma se amplía también el espectro de cultivos susceptibles de aplicarse y se corrige el problema del momento de aplicación del nutriente al cultivo.

Los ganaderos y agricultores podrán, con este sistema, generar riqueza, puesto que el abono transformado en sus propios espacios se podrá comercializar como fertilizante. Por todo ello, es una solución que recorta la contaminación, con kilómetro cero y altamente beneficiosa para los profesionales de la ganadería y la agricultura.

Tradicionalmente la recuperación de nutrientes de un estiércol o purín no compensa por su alto coste o bien porque el producto resultante no es tan rico. Sin embargo, aplicando los procesos tecnológicos de Fertinagro Biotech, así como el asesoramiento agronómico de utilización se obtienen productos de calidad que evitan la necesidad de que empresas de fertilizantes tengan que comprar, procesar y revender las materias primas extraídas del purín. De esta forma el proceso es mucho más viable económica y ambientalmente.

Según Ignasi Salaet, subdirector de I+D+i en Fertinagro, "este proyecto en el que vamos a trabajar es todo un ejemplo de economía circular y sostenibilidad para Europa. Supone además grandes oportunidades de mercado". "El purín", añade, "es un material descompensado que se aplica en extensivo como fertilizante nitrogenado de fondo, sin embargo, cuando la planta necesita el nitrógeno, éste ya ha desaparecido, se ha volatilizado; por eso había que buscar soluciones".

Parte del proyecto se desarrollará también en las instalaciones de Fertinagro en la provincia de Teruel usando el purín propio del sector porcino; se llevarán a cabo ensayos en campos de fruta de hueso y, desde Fertinagro Biotech, se asesorará a los cinco agentes que más deyecciones ganaderas generan en Europa sobre lo que les falta a las materias primas resultantes de sus estiércoles para determinar así el Plan de Fertilización Integral y Sostenible más adecuado para ellos.

Este proyecto, que ha recibido fondos del programa Horizon 2020 de la Unión Europea de investigación e innovación bajo el acuerdo No. 862849, es todo un ejemplo de economía circular y sostenibilidad para Europa. Además, es una investigación alineada con los valores de Fertinagro ya que aplica el "Enfoque Multiactor" (MAA); esto significa que se centra en resolver problemas reales a los que se enfrentan los agricultores europeos, desarrollando nuevas soluciones que cubran sus necesidades y trabajando junto a ellos con proximidad.

Seguimiento de cultivos

Cajamar aborda la sostenibilidad agrícola con investigadores y empresarios

En el Foro Cajamar Agro de Agricultura Sostenible quedó claro que se camina hacia un sector más sostenible, saludable, competitivo y rentable, que garantice la existencia de recursos para las próximas generaciones

Rafa Villegas

Cajamar reunió la primera semana de noviembre a más de una veintena de investigadores, empresarios y proveedores de servicios de Andalucía, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Galicia y Madrid para abordar el concepto de la sostenibilidad en la agricultura. Las conclusiones son claras, se camina hacia un sector más sostenible, que haga un uso más eficiente de los recursos, que sea más saludable y logre una mayor competitividad y rentabilidad.

En el Foro Cajamar Agro de Agricultura Sostenible se abordó, por ejemplo, cómo la biotecnología y la mejora genética van a diseñar las plantas del futuro; cómo el uso eficiente y responsable del agua y fertilizantes, así como los nuevos bioproductos son imprescindibles para elevar la producción de una manera más saludable y utilizando menos recursos y preservando el medio ambiente; y cómo las nuevas herramientas tecnológicas y la agricultura de precisión son cada vez más útiles en la agricultura y ayudan a optimizar los recursos.

En el último de los tres bloques en los que se dividió el foro tomaron la palabra responsables de John Deere Ibérica, Lab-Ferrer, Hispatec, VisualNAcert, Semillas Fitó, Kimitec Group y Syngenta. Mostraron cómo la tecnología, la digitalización, las TIC y la innovación están posibilitando "cultivos más eficientes, preservando los recursos naturales y reduciendo el impacto medioambiental".

Foto de familia de los participantes en el foro de Cajamar.

Mónica González Fernández, de la Estación Experimental Las Palmerillas de Cajamar, subrayó que "el futuro está en aliarnos con la naturaleza y dejar de darle la espalda". A su juicio, "así continuaremos trabajando para aprovechar en mayor medida las ventajas que nos ofrece la incorporación de la biodiversidad en el entorno de los cultivos". Para ella, "esta mirada agroecológica nos abre una línea de trabajo futura que nos permitirá desarrollar una agricultura económicamente viable, más sostenible en el tiempo y respetuosa con el medio ambiente".

Empresas como Anecoop, por su parte, mostraron cómo trabajan por velar por la seguridad alimentaria y los métodos de cultivo respetuosos con el medio ambiente, promoviendo productos sin residuos y los ecológicos.

Aminovit Vigorión

ESTIMULANTE ORGÁNICO LÍQUIDO

Estimulante orgánico líquido, rico en materia orgánica y concentrado en aminoácidos libres de rápida asimilación en aplicación al riego y pulverización foliar. Actúa sobre el desarrollo, la floración y el cuajado, favoreciendo la recuperación de los cultivos debilitados.

NUESTRO ÉXITO está en tus resultados
Más de 2.000 testimonios nos avalan cada año

Fertinagro Biotech, S.L. | Polígono Industrial La Paz, Parcela 185 - 44195 Teruel | Tel.: (+34) 978 618 070 - Fax: (+34) 978 617 285 | info@fertinagro.es | TERVALIS

www.fertinagro.es

FERTINAGRO BIOTECH

fhalmería

REVISTA Y PORTAL WEB ESPECIALIZADOS EN EL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA

NOTICIAS - PRECIOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS
FERIAS - ENTREVISTAS - EVENTOS - REPORTAJES

www.fhalmeria.com
Suscripción gratuita

Seguimiento de cultivos

Haifa amplía su gama de fertilizantes con su nitrato potásico Multi-K GG a la cabeza, consolidando su liderazgo a nivel mundial

Multi-K™ GG es uno de los tipos de nitrato potásico de la amplia gama que Haifa produce con diferentes especificaciones para adecuarse a las necesidades individuales de cada cultivo y cada sistema de aplicación

fhalmería

Multi-KTM GG es el nitrato potásico grado invernadero de la marca Haifa y cuyas principales características diferenciadoras, y ya conocidas por el agricultor son su pureza, su máxima solubilidad en agua y que su disolución en el tanque de la solución madre no genera espuma.

Haifa Iberia ofrece a los agricultores, además, un soporte integral atendiendo a cada una de sus necesidades. Para poder ofrecer a los agricultores una disponibilidad rápida y flexible de su nitrato potásico en las mejores condiciones posible, Haifa Iberia ha desarrollado una red logística global dentro de la península ibérica, la cual permite realizar una entrega de nuestros fertilizantes con la máxima rapidez y calidad posible y sin fallos.

Nuevas instalaciones y ampliación de gama

Actualmente, y tras la reciente apuesta del grupo de inversión que apoya la actividad de Haifa, se están mejorando y ampliando considerablemente las plantas de producción tanto de Israel como Francia y Estados Unidos. Parte del equipo de la filial en España, incluyendo su directiva, estuvieron visitando la planta de Israel, en pleno corazón del Néguev durante este mes de noviembre.

Asimismo, Haifa está apostando por una diversificación de su gama, ofreciendo novedosos productos específicos para todas las necesidades de cultivo y siempre con la mejor calidad y última tecnología.

Además del Multi K GG, destacan el Sop BIO, calcio Haifa Cal GG y Cal Prime y Ácido fosfórico al 85%, así como la novedad del MKP Reci, completo y óptimo para soluciones recirculantes.

Multi-K™

El auténtico y único Nitrato Potásico de Haifa

Haifa produce la más amplia gama de nitratos potásicos con diferentes especificaciones, para adecuarse a las necesidades individuales de cada cultivo y cada sistema de aplicación.

Multi-K™ GG. Nitrato Potásico grado invernadero con la máxima solubilidad en agua y cuya disolución en el tanque de la solución madre no genera espuma.

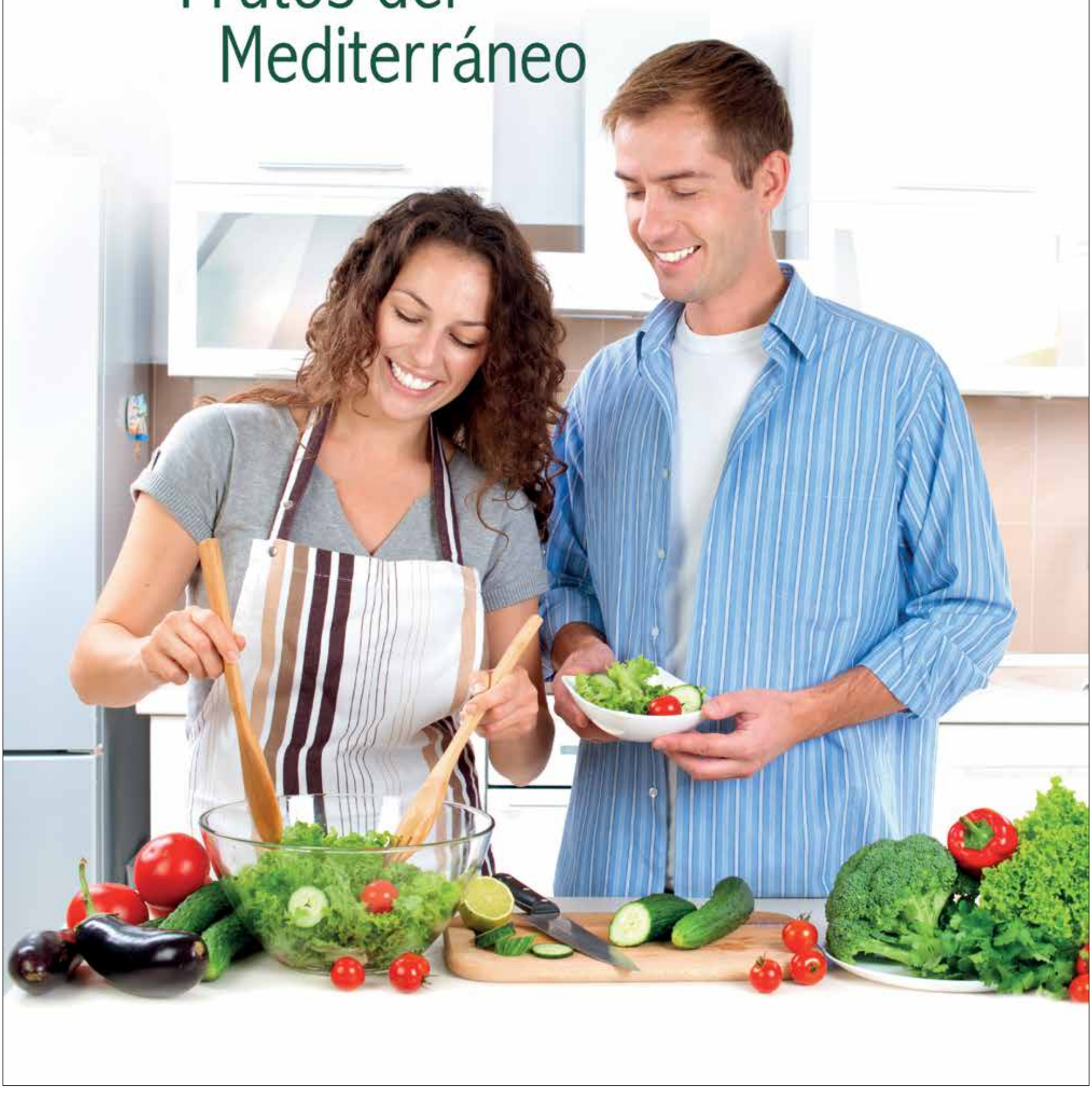
Pioneering the Future

Haifa Iberia | Telf: 91 591 2138 | E-mail: Iberia@haifa-group.com | www.haifa-group.com

Haifa

AGROIRIS 25 aniversario

Frutos del Mediterráneo



Seguimiento de cultivos

Acaridoil®, el acaricida-insecticida ecológico para el control de Tuta absoluta, araña, mosca blanca y otras plagas

De origen natural y residuo cero, este producto de LIDA Plant Research es apto para la agricultura ecológica y capaz de hacer frente a un gran número de plagas

fhalmería

LIDA Plant Research mantiene su apuesta en la creación de nuevas soluciones y productos para combatir enfermedades y plagas. Es por ello que da un paso más y lanza Acaridoil®, un acaricida-insecticida apto para agricultura ecológica y capaz de hacer frente a un gran número de plagas, incluidas: Tuta absoluta, araña, mosca blanca, pulgones, trips, chinches y cochinillas.

Acaridoil® es un producto de origen natural, tanto por la procedencia de su materia activa (ácidos oleicos procedentes de aceite de oliva), como por sus co-formulantes (aceite de oliva y otros aceites vegetales), y cuya formulación oleosa le proporciona una mayor persistencia y mejor recubrimiento de las zonas tratadas. Está autorizado para uso en tratamientos acaricidas e insecticidas en los más importantes cultivos hortícolas: Tomate, pimiento, berenjena, cucurbitáceas, coles y coliflores, judías y guisantes, así como en cultivos ornamentales.

Residuo cero

Dada la necesidad latente de alimentar a una población creciente con recursos limitados en una sociedad en la que la salud gana peso en la decisión de compra de alimentos, la agricultura ha dado un paso más y ha evolucionado teniendo muy presente las exigencias del mercado: el sector agroalimentario se traza el objetivo de conseguir el residuo cero, basado en la producción de alimentos sin residuos. Por su parte, LIDA Plant Research hace tiempo trabaja en la misma dirección, ofreciendo ahora al mercado Acaridoil®, una nueva herramienta para ayudar al productor a conseguir cosechas con residuo cero, ya que su plazo de seguridad es de 0 días.

Recientemente LIDA Plant Research también lanzó al mercado Ecothrin®, el primer insecticida ecológico para Tuta absoluta, consolidándose así como una de las empresas referentes a nivel mundial en la nueva visión que la ciencia ofrece en materia de protección de cultivos.

Experiencia

LIDA Plant Research es pionera en bioestimulantes para el control del estrés vegetal y fabrica y comercializa estos productos desde 1987 como complementos a la nutrición de los cultivos y a la protección de los mismos, siendo clave su papel en la agricultura. Sus más de diez años de investigación en el campo de las Fitovacunas® vegetales se han fundamentado en su inquietud por descubrir, activar y potenciar los mecanismos de defensa inmune de la planta.

Seguimiento de cultivos

Prolectus, la solución antibotritis de Kenogard con una sola materia activa y un día de plazo para hortícolas en invernadero

Rafa Villegas

Kenogard ofrece la solución contra botritis en hortícolas de invernadero en la provincia de Almería con Prolectus. Se trata de un producto que está conquistando a agricultores y técnicos por su efectividad, y por ser mucho menos agresivo con las plantas que otras propuestas existentes en el mercado.

Prolectus presenta excelentes resultados en el control preventivo y curativo de botritis, tiene efectos translaminar y esporulante, totalmente selectivo para el cultivo.

Además ofrece otras ventajas como contener una sola materia activa, Fenpirazamina al 50%, aspecto fundamental para reducir residuos tal y como demanda el mercado.

El perfil y modo de acción del producto, lo convierten en una herramienta ideal para el control integrado de plagas, puesto que es compatible con los principales insectos auxiliares.

'BUSCA TU DÍA PROLECTUS' en tu distribuidor de Kenogard.

Campaña de promoción

Kenogard ha puesto en marcha, desde principios de noviembre, una promoción de la que se beneficiarán todos los agricultores que confíen en Prolectus para el control de botritis. En concreto, recibirán un regalo seguro por la compra de este producto, que variará según la cantidad comprada, a más cantidad, mejor regalo.

"BUSCA TU DIA PROLECTUS en un almacén distribuidor de Kenogard".

ENTREVISTA

Antonio Cabeo

• Agricultor de La Mojonera que utiliza Prolectus

"Prolectus es eficaz para prevenir la botritis y no me endurece la mata ni para la producción como otros productos"

"Prolectus es eficaz para prevenir la botritis y no me endurece la mata ni para la producción como otros productos".

Antonio Cabeo es un agricultor de La Mojonera que descubrió Prolectus hace dos campañas, aconsejado por los técnicos de su cooperativa, y que está más que satisfecho con este producto antibotritis de Kenogard.

Con respecto a otros productos que había utilizado anteriormente, Cabeo destaca que "Prolectus no me endurece la mata, es mucho más suave, menos agresivo". Este productor utiliza esta propuesta de Kenogard en tomate y lo ha utilizado también en pepino. Cabeo dejó claro que "en ambos casos sufre menos la planta con Prolectus", si bien subrayó que "el cambio es aún más evidente en pepino". Y es que, como explicó, "con otros productos antibotritis me dejaban la plantación parada por completo".

Otro aspecto importante de Prolectus para Cabeo además de su eficacia es que cuenta con un solo día de plazo de seguridad, Cabeo lo utiliza preventivamente antes incluso de que lleguen los meses más húmedos, cuando vuelve a realizar aplicaciones del producto. Desde que utiliza Prolectus, como aseguró, "no he tenido ningún foco importante de pudrición".

Por todo ello y por su compatibilidad con la lucha integrada, Antonio Cabeo aseveró que "voy a seguir utilizando Prolectus, el único producto que utilizo para prevenir la botritis".

Cabeo no dudó en recomendar Prolectus, principalmente "por su buena eficacia contra la enfermedad, su corto plazo de seguridad y la suavidad sobre el cultivo"

ANTIBOTRITIS PARA HORTÍCOLAS EN INVERNADERO

Prolectus®

SUMITOMO CHEMICAL

KENOGARD
CULTIVAMOS LA INVESTIGACION • 研究深耕

ASCENZA acerca los beneficios de la bioestimulación con ‘los ases’ de la compañía

La amplia oferta del catálogo nutricional de la compañía se centra en esta ocasión en la tríada de soluciones bioestimulantes; Missylk, Algaegreen y Nutrex Cuaje

□ fhalmería

La compañía de soluciones para la protección y nutrición de cultivos, ASCENZA, ha iniciado la campaña ‘Los ases de ASCENZA’ cuyo objetivo es dar a conocer los múltiples beneficios que la aplicación de estos tres bioestimulantes, Missylk, AlgaeGreen y Nutrex Cuaje, tiene para el agricultor y sus cultivos.

Así, con la aplicación de Missylk, y gracias a su tecnología HBE y su exclusiva formulación a base de sustancias bio regeneradoras, anti estresantes y activadoras de los procesos fisiológicos de las plantas se logran múltiples beneficios en los cultivos. Estos son la activación de los procesos fisiológicos de resistencia a condiciones adversas, la producción de un potente efecto bioestimulante. Así como la mejora de la capacidad fotosintética y el estado nutricional de la planta, junto a la estimulación en la formación de raíces.

> *“Dentro de esta campaña, también destaca Nutrex Cuaje por su efecto fortalecedor”*

Otro de estos ‘ases’ para ASCENZA es Algaegreen. Este bioestimulante de la compañía es un extracto puro de macroalgas marinas de la especie Ascophyllum nodosum obtenido por un exclusivo proceso de elaboración en fresco que incluye una recolección manual y limpieza. Además de un nuevo sistema de extracción en frío seguido por una concentración a baja temperatura que da como resultado un extracto líquido de color verde que es totalmente soluble.

Con este delicado tratamiento aplicado sobre las algas frescas se permite liberar y conservar la totalidad de los fitoingredientes bioactivos de las macroalgas y asegurar su biodisponibilidad.

Dentro de esta campaña, también destaca Nutrex Cuaje por su efecto fortalecedor en la floración y producción de cultivos. En concreto en aquellos con floración múltiple cuyas fases de cuajado y engorde se solapan en tiempo como el tomate, pimiento, berenjena, calabacín, pepino o judía.

Nutrex Cuaje es una solución altamente concentrada en molibdeno y boro enriquecida con fósforo asimilable y L-α-aminoácidos 100% activos. Esta combinación mejora la fertilidad del polen ya que propicia la fecundación de las flores y el correcto desarrollo del cuajado y fructificación. Y favorece el desarrollo y el engorde del fruto durante la fase de fructificación.

ASCENZA es una compañía líder en el desarrollo, formulación y fabricación de soluciones nutricionales y bioestimulantes en el mercado español. Así mismo, ASCENZA apuesta por la investigación y desarrollo para ofrecer soluciones agrícolas off patent de calidad. Presente en Portugal desde hace más de 50 años destaca en el sector de la protección de cultivos en el segmento de soluciones agrícolas off patent siendo líder de este segmento en la Península Ibérica.

ASCENZA, que ahora pertenece al grupo Rovensa (anteriormente Sapec Agro Business), tiene un firme compromiso con la agricultura a través de la promoción de adecuadas prácticas de seguridad y de protección medioambiental y un estricto cumplimiento de la Reglamentación de la Unión Europea.

Noticias

Koppert refuerza el control biológico de araña roja ante el repunte de la plaga

Se aconsejan sueltas preventivas del ácaro Neoseiulus californicus para frenar la entrada de la plaga en los invernaderos, ante este otoño seco y cálido. Se espera que el pepino sea uno de los cultivos más afectados

fhalmería

Un otoño demasiado seco y cálido ha provocado las condiciones idóneas para que se desarrolle rápidamente la plaga de araña roja (Tetranychus urticae) en los invernaderos. En estos momentos, la araña roja afecta a todos los cultivos hortícolas bajo plástico, especialmente al pepino cuyo ciclo de recolección comienza ahora, pero también a pimiento, berenjena y tomate. Además, afecta a los cultivos de flor y planta ornamental.

Ante ello, el departamento técnico de Koppert ha decidido extremar la atención sobre esta plaga y está recomendando a los agricultores un refuerzo en las sueltas de los dos enemigos naturales más efectivos contra la araña roja. Por un lado, Koppert recomienda un refuerzo en las sueltas preventivas del ácaro depredador Neoseiulus californicus, comercializado por Koppert como Spical Ulti-Mite®. Este ácaro desempeña la importante misión de actuar contra los primeros focos de la plaga. Spical Ulti-Mite® debe utilizarse antes de que se detecte la presencia de araña roja distribuyendo el formato en sobre por todo el cultivo en la cantidad adecuada, según el criterio de un técnico cualificado.

Control biológico en un cultivo de calabacín.

Por otra parte, Koppert basa su éxito en el control biológico de araña roja en el uso de Phytoseiulus persimilis, comercializado como Spidex®. Este ácaro depredador solo se utiliza si ya hay presencia de araña roja en el invernadero y es capaz de combatir con mucha eficacia los focos de plaga. Spidex® complementa a la perfección la labor preventiva realizada por Spical Ulti-Mite®.

Enfoque integral

Llevar a cabo con éxito una estrategia de control biológico contra la araña roja va más allá de realizar sueltas de insectos beneficiosos. Por este motivo, el departamento técnico de Koppert estudia la problemática de cada finca desde un enfoque holístico. Esto supone identificar cuál es la mejor solución biológica para una plaga analizando antes diferentes variables que tienen en cuenta las fechas de plantación, tipo de suelo, las prácticas de abonado y riego, el tipo de estructura y orientación del invernadero o los vientos dominantes, entre otros aspectos.

"Lo más importante es que el productor sea consciente de que para tener éxito con el control biológico de cualquier plaga es imprescindible anticiparse al problema y poner en marcha medidas preventivas durante todo el año", explica Julián Giner, director técnico de Koppert en Almería, quien advierte que "se esperan bastantes problemas en pepino porque la araña roja se reproduce rápidamente en este cultivo si el invierno es suave".

Además de las sueltas de insectos, la lucha biológica contra la araña roja requiere también el mantenimiento de los niveles de humedad adecuados para favorecer la instalación de los enemigos naturales. Todo ello debe complementarse con la vigilancia de las zonas del invernadero que son más vulnerables a la entrada de la plaga, como las bandas y las puertas.

Noticias

Seminis firma un contrato de exclusividad con Gavà Group para la comercialización de su variedad tipo San Marzano

Las variedades de tomate de Seminis destacan no solo por su calidad y productividad, sino también por su exquisito sabor

Rafa Villegas

La última edición de Fruit Attraction fue el escenario elegido por Gavà Group y Seminis para cerrar el acuerdo por el que la comercializadora tiene a partir de ahora en exclusiva el tomate tipo San Marzano de la casa de semillas de Bayer.

Gavà Group ya comercializa esta variedad bajo el nombre de San Roque con unas grandes expectativas de crecimiento.

Respecto a las características de este San Marzano, Luis García, Market Development Representative for Tomato Iberia de Seminis-Bayer, destacó que se trata de una variedad tradicional, de entre 120 y 130 gramos, con una planta fuerte, un alto volumen productivo y un gran valor añadido, como es su exquisito sabor. Sin duda se trata de razones de peso que han llevado a Gavà Group a elegirlo para su comercialización en exclusiva.

Este San Marzano se puede recolectar tanto en rama como en suelto y al contrario de lo que suele ocurrir con las variedades que presentan buen sabor es un tomate poco sensible a peseta.

Calabardina en Zafarraya.

Santiago Patiño, Iberia Marketing Manager de Bayer, Lacarriere, Commercial Lead North Europe de Bayer, Francesc Lloch y Joan Lloch, gerentes generales de Gavá Group, y Juan Miguel Robles, Key Account Manager Spain Bayer.

Amplio catálogo de tomate

Además del San Marzano, Seminis cuenta con un amplio catálogo de variedades de tomate entre las que cabe destacar Laujar. Se trata de un tomate rama para otoño y primavera de mucha precocidad y de rama muy limpia con poco destrío. Esta variedad de ciclo corto para recolección en rama o suelto presenta una rama perfecta y permite una plantación de una mayor densidad al tratarse de una planta muy generativa, lo que se traduce en más kilos por metro cuadrado.

Una importante garantía de Laujar es su paquete de resistencias, con cuchara, nematodos y spotted, lo que hace que esta variedad sea ideal también para cultivo ecológico. Precisamente el spotted es una de las plagas que más preocupan en primavera y que con Laujar deja de ser un problema.

Además, pese a contar con una planta generativa, las copas de Laujar son extremadamente fuertes, por lo que el sol no incide directamente en el fruto y este mantiene un rojo intenso sin reducir calibre, tanto injertado como sin injertar.

Otra importante variedad de tomate de Seminis es Bateyo. De ciclo largo, a diferencia del resto de variedades de tomate suelto, ofrece el plus de sabor con un manejo standard. A ello se suma su resistencia a cuchara y spotted.

Además de su elevada producción, Bateyo destaca también por su gran firmeza. Estas características han provocado un más que destacable incremento de las ventas de esta variedad desde la campaña pasada.

Otro destacado del catálogo de tomate de Seminis es Basilea, una variedad para primavera y otoño única en el segmento de los tomates de cuello verde por su extraordinario sabor, dureza y productividad.

Esta variedad solo es productiva en condiciones de aguas salinas, lo cual garantiza su sabor.

Mención aparte merece Calabardina, tomate de referencia de calibres GG-GGG en primavera y verano tanto en Murcia como en Zafarraya en invernadero, malla y aire libre. Este tomate de cuello blanco tradicional destaca por su color rojo muy intenso y un sabor inconfundible, todo ellos con una gran homogeneidad y aguante.

Novedades en marmande

Los departamentos de I+D de Seminis continúan trabajando para ofrecer a agricultores, comercialización, gran distribución y consumidor las mejores variedades.

Cultivo de Laujar.

Tomate de la nueva línea de marmande.

Fruto de esta intensa investigación, la casa de semillas presenta una nueva línea de tomates de tipo marmande con resistencia a cuchara y spotted, muy productivos, alto brix y un gran sabor.

Como explicó Luis García, "esta línea de tomates entra a ocupar el nicho de los marmande de gran sabor, con el añadido de su resistencia a cuchara".

Patrocinadores de una jornada de Phytoma

Bayer Crop Science participará activamente los días 11 y 12 de diciembre en el simposio 'La fitosanidad en el cultivo del tomate: de los riesgos actuales a las nuevas amenazas', que organiza Phytoma en el Auditorio y Palacio de Congresos Infanta Doña Elena de Águilas, en la Región de Murcia.

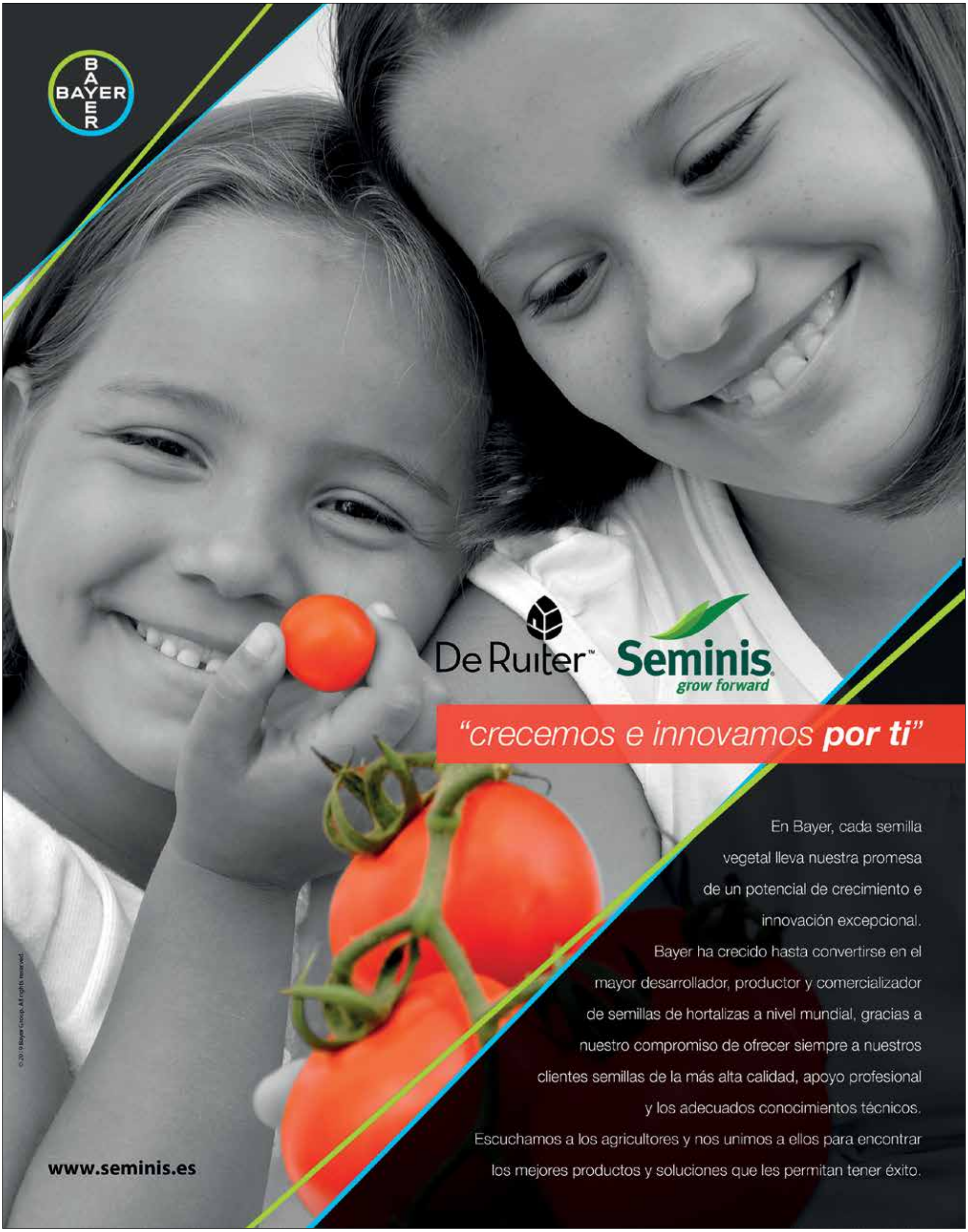
Bayer Crop Science tomará parte del evento como patrocinador y expositor.

Además, Javier Villegas, responsable de Desarrollo de Portainjertos de Tomate en España y Portugal de De Ruiter-Bayer Crop Science, será el encargado de una de las ponencias.

En concreto, Villegas abordará la temática de la 'Nueva Generación de Portainjertos De Ruiter: más protección, más producción'.

Cabe recordar que De Ruiter ofrece al mercado una nueva generación de 'portas'. Los protagonistas, de menor a mayor vigor, son Dynafort, Vitalfort y DR-0141TX. Este último como explicó Villegas a FHALMERÍA, "es un claro candidato a ser el portainjerto de tomate más utilizado a nivel mundial, en un futuro no muy lejano".

Esta gama de 'portas' ofrece una mayor protección frente a nematodos y un aumento de la productividad. Esto se debe, fundamentalmente, a su potente sistema radicular, su demostrado carácter generativo y sanidad de planta, permitiendo acercarse al máximo rendimiento económico de la variedad utilizada y de las condiciones propias del cultivo.


BAYER
De Ruiter™
Seminis
grow forward
"crecemos e innovamos por ti"
En Bayer, cada semilla
vegetal lleva nuestra promesa
de un potencial de crecimiento e
innovación excepcional.
Bayer ha crecido hasta convertirse en el
mayor desarrollador, productor y comercializador
de semillas de hortalizas a nivel mundial, gracias a
nuestro compromiso de ofrecer siempre a nuestros
clientes semillas de la más alta calidad, apoyo profesional
y los adecuados conocimientos técnicos.
Escuchamos a los agricultores y nos unimos a ellos para encontrar
los mejores productos y soluciones que les permitan tener éxito.
www.seminis.es
© 2019 Bayer Group. All rights reserved.

Noticias

Los tomates de la casa de semillas Yuksel Seeds cuentan con una dureza excepcional y un gran sabor

□ fhalmería

Yuksel, empresa de semillas líder en Turquía, con una larga trayectoria en la agricultura y una fuerte implantación en todo el mundo, dispone de una gama muy amplia de variedades hortícolas. En España se conocen sus variedades de tomate, que se adaptan perfectamente a las condiciones climáticas y algunas con gran éxito como Marcus o Bucanero.

Con la finalidad de impulsar y fortalecer su posición en el mercado de España y Portugal, Yuksel Seeds inicia un nuevo proyecto en Almería estableciendo un Centro de Investigación en el municipio de El Ejido. El objetivo es seguir desarrollando variedades de calidad adaptadas a la región, con la premisa de rentabilidad para el agricultor y al mismo tiempo atender las demandas de los mercados.

Según comenta Fabio Coullet, responsable de Marketing y Grandes cuentas de la empresa, "Yuksel Seeds ha llegado a España para quedarse, queremos aportar soluciones innovadoras basadas en la experiencia, la investigación y la profesionalidad de nuestro equipo técnico".

Variedades más destacadas para Almería

CARMONA F1

Un tomate tipo pera, larga vida de calibre M, con excepcional dureza y gran sabor.

Los frutos presentan un color rojo intenso con una homogeneidad muy alta durante todo el ciclo de cultivo y su ventaja competitiva esencial es que no presenta nunca microcracking y tiene muchísimo más sabor, dejando a la competencia muy atrás. La planta tiene muy buen comportamiento al frío y cuenta con alta resistencia a ToMV, Va, VD, Fol 0-1-2 y también al virus de la cuchara (IR: TYLCV). Es una variedad con destacada producción, firmeza y sabor, lo que la convierte en un excelente producto tanto para los agricultores, como para toda la cadena de comercialización.

Carmona F1.

MARCUS F1

Este pera ovalado de un llamativo color rojo con buena producción y excelente sabor, ya es conocido entre los productores almerienses. Después de tan solo una campaña, Yuksel Seeds ha confirmado que "los agricultores quedaron muy contentos. Marcus F1 se ha reafirmado en el campo creando una tipología especial, ya que cuando se identifica un pera rojo de buena consistencia se habla de Marcus F1 y en primavera su cultivo va a más, dando también grandes ventajas en cultivos de verano en la sierra".

Esta variedad se caracteriza por una planta con mucho vigor y frutos firmes de tamaño M-G. El sabor es uno de los fuertes de Marcus F1. A esto se suma el paquete de resistencias a virus de la cuchara (IR: TYLCV), virus del mosaico de tomate (HR: ToMV), a fusarium y verticillium (HR: Va, Vd y Fol 01-1-2).

BUCANERO F1

Este tomate ha conquistado a los productores especialistas, marcando un antes y un después en el cultivo de variedades chocolates asurcadas de sabor. "Es una variedad kilera, con una excelente postcosecha", comenta un productor de Los albaricoques, "seguiré apostando por ella debido a su calidad, homogeneidad y continuidad, cosechamos muchos kilos incluso en invierno".

Marcus F1.

172-570 F1.

Pero Bucanero F1 no viene solo y las mejoras no se han hecho esperar, la novedad del segmento es 172-593. Según comenta Paco Trujillo, responsable de Yuksel Seeds para la zona de Levante, "trabajamos de la mano del agricultor e incluimos rápidamente las mejoras necesarias para tener variedades adaptadas a la zona de cultivo. Hemos mejorado las resistencias, la arquitectura de plantas, aún más el color y la postcosecha, para así responder a la demanda de grandes cadenas de supermercados en toda Europa."

CASSAROSA F1

Para los amantes del tomate. Sabor suave, dulce y de textura aterciopelada. Es el camino directo al sabor del tomate que anhelamos.

Los frutos CASSAROSA F1 son asurcados, de un intenso color rosa, gran sabor y con un peso de 180 a 230 gramos. Una variedad temprana de crecimiento rápido con crecimiento continuo, entrenudos cortos, follaje fuerte y buena salud, adaptada al cultivo en todo tipo de invernaderos.

Es la estrella de los programas para los supermercados de Espa-

Noticias

Farruco F1.

Moda F1.

Cassarosa F1.

ña y el este de Europa. Puede cultivarse en invernadero durante todo el año.

"Hay una demanda creciente en todos los mercados, ya sea europeo, norteamericano o ruso para este tipo de tomates de sabor", comenta Fabio Coullet de Yuksel Seeds. "Estamos trabajando para tener una gama adaptada a cada mercado, ya sea en tamaño o color. Con la introducción del nuevo 172-570, un tomate asurcado rosa de mayor calibre, damos respuesta a agricultores y supermercados".

Tomates sueltos de calidad y tamaño

Los tomates lisos siguen siendo un gran segmento en el campo almeriense y Yuksel Seeds presenta propuestas de valor para todo el ciclo. Con el nuevo tomate 172-271 "aportamos una gran solución en las plantaciones precoces de agosto, para ciclos cortos. 172-271 tiene una planta vigorosa y productiva y destaca principalmente por su precocidad. Sus frutos tienen una buenísima firmeza, lo que les confiere una larga vida comercial".

La alternativa para plantaciones de agosto y ciclo largo será Farruco F1, un tomate de gran calidad tanto para recolectar en rojo como en pintón. Farruco F1 está siendo también una gran alternativa para las plantaciones de abril y mayo en la sierra. Ambas variedades presentan todas las resistencias necesarias para el éxito como son HR: ToMV,Va, Vd, Fol 0-1 / IR: TYLCV, TSWV, Ma, Mi, Mj

Mini tomates

"Este año traemos un paquete completo de propuestas para las grandes empresas especialistas en tomates pequeños", comenta Fabio Coullet, responsable de Marketing y Grandes cuentas en Yuksel Seeds. "Hace años que estamos desarrollando propuestas innovadoras en cada uno de los segmentos de mini tomates para conquistar los paladares más exigentes y recuperar el valor añadido para cada uno de los actores de la cadena de comercialización. Invitamos a todas las empresas especialistas en este tipo de productos a visitarnos y dejarse sorprender con todas las nuevas e increíbles oportunidades de valor que estamos proponiendo."

Nicoleta F1.

Noticias

Biosol Portocarrero, dilatada experiencia en ecológico reforzada por la profesionalidad y familiaridad de sus diversos departamentos

Elena Sánchez

Biosol Portocarrero es una de las empresas de producción y comercialización ecológica más asentadas en la provincia almeriense gracias, principalmente, a su dilatada experiencia en un sector que está en continua evolución y a la que, gracias a su profesionalidad, trabajo y entorno familiar entre sus empleados ha sido capaz de hacer frente y responder con gran servicio a cada uno de sus clientes. A lo largo de 2019, Biosol está celebrando su 20 aniversario, una historia que comenzó con una generación de agricultores que dieron todo para que la empresa tenga, a día de hoy, el nombre y el lugar que merece en el campo.

Biosol Portocarrero nació en 1999 y, desde sus inicios, se dedica a la comercialización de productos ecológicos teniendo una línea de trabajo que abarca toda la familia del tomate (rama, pera, cherry rama, cherry pera, cocktail), así como el pepino, pimiento California, pimiento Palermo, italiano rojo, calabacín, berenjena, sandía y melón. A día de hoy, sus diferentes departamentos están totalmente conectados, lo que permite que el resultado final sea el de un producto de calidad, que llega a sus lugares de destino en perfectas condiciones y con una excelente garantía de consumo.

La empresa almeriense, sin duda, ha evolucionado de la mano de sus propios trabajadores, que son los que, junto a una buena gestión empresarial, han hecho de Biosol un referente en ecológico tanto a nivel nacional como internacional. “Trabajar en Biosol es muy fácil y con la organización y el compromiso de todos conseguimos que el resultado final sea muy bueno”, asegura Carmen Ojeda, jefa de línea de Biosol.

En la zona de almacén son más de 200 los trabajadores que hacen posible la salida del producto. “El buen ambiente y el trabajo conjunto permiten que todo salga de la mejor manera posible. Además, también es importante la confianza que nos dan desde la empresa, desde el principio que comenzamos a trabajar aquí, y eso nos permite mejorar en nuestras tareas cada día”, explica convencida Estela Bonilla, jefa de almacén de Biosol.

Sin duda, una de las premisas de Biosol Portocarrero es contar con una relación cercana y familiar no solo con sus empleados, sino también con sus agricultores y socios, algo que están logrando desde que comenzaran a trabajar en 1999. José Francisco Capel empezó a trabajar con esta empresa en 2001, “una firma que me da total seguridad, transparencia y buen nivel de venta. Además, al ser pionera en ecológico tiene mucha más experiencia que otras empresas, lo que hace que las cosas sean más fáciles para todos”. La diversidad en Biosol es una de sus ventajas, ya que no solamente trabajan con agricultores que continúan la tradición familiar, sino que también llegan otros productores nuevos que agradecen “el apoyo y los consejos que nos dan los técnicos de Biosol desde un principio. Yo he comenzado en la agricultura hace pocos años, estaba un poco perdida al respecto, pero con la ayuda de todos los trabajadores de esta empresa he conseguido buenos resultados en mi cultivo y estoy muy contenta con ellos”, asegura Lola Bascuñana, productora de la zona de Níjar.

Y es que, el departamento técnico de Biosol está formado por una serie de profesionales que están en continuo contacto con los agricultores para solventar cualquier tipo de duda que estos tengan. “El equipo técnico de Biosol está muy experimentado y esto, sin duda, se traduce en un buen trabajo con el productor”, explica Domingo Pérez, responsable de Calidad y Certificación de Biosol, quien, además, indica que “esta firma almeriense tiene mucho renombre en este campo y una gran profesionalidad”.

Biosol Portocarrero lleva a cabo un trabajo minucioso que comienza en el invernadero y, a partir del cual, la empresa, ubicada en el excelente entorno del Parque Natural Cabo de Gata-Níjar, realiza un estricto control de trazabilidad hasta que el producto llega a manos del consumidor asegurando un elevado régimen interno de control en todo el proceso de elaboración.

Además, para completar un trabajo y servicio de calidad, los productos ecológicos de Biosol también cuentan con estrictos certificados como el CAAE, en ecológico, certificados sociales como GRASP y Ecovalia, y los de calidad como BRC e IFS Food.

Noticias

Fontelis, el innovador fungicida de Corteva Agriscience para oídio, botrytis y sclerotinia

Fontelis es un fungicida para el control de oídio, botrytis y sclerotinia en tomate, pepino, berenjena, fresa y lechuga

fhalmería

El pasado jueves, 14 de noviembre, Corteva Agriscience reunió a un centenar de técnicos y agricultores en el Hotel Envía Almería Wellness & Golf para presentar su nuevo fungicida Fontelis.

Fontelis es un fungicida para el control de oídio, botrytis y sclerotinia en tomate, pepino, berenjena, fresa y lechuga. Adriana Guerra presentó sus principales características destacando su único ingrediente activo (pentiopirad) que posee un amplio espectro de control y es totalmente respetuoso con la fauna auxiliar e insectos polinizadores. Esta gran novedad en el mercado de fungicidas ofrece un excelente control preventivo-curativo con un adecuado perfil de residuos y cuenta con una absoluta compatibilidad en mezclas con otros productos para la protección fitosanitaria.

Guerra destaco el perfil ecotoxicológico de Fontelis que gracias a su clasificación cumple con altos estándares de seguridad para usuarios y consumidores.

Los asistentes pudieron conocer los óptimos resultados de múltiples ensayos llevados a cabo en la zona, para el control de enfermedades clave en tomate y pepino, donde Fontelis ofrece eficacias superiores al 90% de control sobre botrytis, esclerotinia y oídio, destacando el amplio espectro de actividad de Fontelis que muestra actividad biológico contra otras enfermedades como Alternaria y Fulvia, entre otras.

Guerra subrayó los beneficios directos que ofrece Fontelis al agricultor; flexibilidad de uso, siendo posible aplicarlo prácticamente a lo largo del ciclo de cultivo en tratamientos preventivos para garantizar la máxima protección de la cosecha, su comportamiento en la planta (rápida absorción, sistemia local y actividad translaminar), buena resistencia al lavado por lluvia y corto plazo de seguridad, son características únicas que se adaptan al exigente mercado de frutas y hortalizas. Adicional al control de enfermedades como botritys, esclerotinia y oídio, que ocasionan relevantes perdidas de impacto económico al agricultor, Fontelis contribuye la protección de la fruta en el periodo de postcosecha. Esta última característica fue presentada por Salvador Salvatierra que realizó ensayos con frutos de tomate de las plantas sin tratamiento y tratadas con Fontelis vs y un producto estándar. La diferencia mostrada en las imágenes habló por sí sola: tras un mes de conservación de los frutos en las mismas condiciones ambientales, los frutos de las plantas tratadas con Fontelis permanecieron intactos, mientras que en los tomates de las plantas testigo y estándar se pudieron apreciar los síntomas de pudrición.

Alfredo Lacasa Plasencia, ingeniero agrónomo e investigador especialista en plagas y enfermedades. /FHALMERIA

El equipo de Corteva Agrisciense. /FHALMERIA

Decenas de técnicos agrícolas acudieron a la presentación de Fontelis en Hotel Envía Almería Wellness & Golf .

Fernando Laynez, responsable comercial de la zona. /FHALMERIA

Sobre Corteva

Corteva Agriscience es la división de agricultura de DowDuPont que nación tras la fusión de las empresas Dow, DuPont y Pioneer. La empresa ofrece amplias soluciones de nutrición y protección vegetal y se considera como la única compañía cotizada 100% agrícola del sector a nivel mundial. Corteva destaca su compromiso con la sostenibilidad apostando por los productos respetuosos con el medio ambiente.

Noticias

El PP exige indemnizaciones a agricultores y transportistas por los cortes en la AP-7

Será la primera iniciativa que llevará el PP de Almería al Congreso el 3 de diciembre, como anunciaron Castellón y Matarí

Rafa Villegas

Los diputados nacionales electos del Partido Popular de Almería, Miguel Ángel Castellón y Juan José Matarí, anunciaron que la primera iniciativa que van a presentar en el Congreso de los Diputados, el 3 de diciembre, será la exigencia de una compensación económica para los agricultores y empresas de transporte afectadas por los sucesivos cortes de la AP-7 en la frontera con Francia.

Para Matarí, el Ejecutivo debe "garantizar, con todos los medios a su alcance, la libre circulación de personas y mercancías a través de las carreteras en el paso fronterizo de la Junquera". Para Matarí, los incidentes provocados por grupos radicales de independentistas catalanes son "muy graves". Además, como lamentó, "unidos a la grave situación que está atravesando el sector agrario en el inicio de la campaña, con precios muy bajos, son más que suficientes para que el Partido Popular defienda una vez más al sector más importante de la provincia".

Por todo ello, Matarí dejó claro que "ante esa complicada situación, solo le faltaba al sector agroalimentario y del transporte tener que asumir y soportar pérdidas adicionales por motivos que no tienen nada que ver con la agricultura y que son absolutamente intolerables".

Del mismo modo, Matarí incidió en que "si estamos en esta situación es por la pasividad e inactividad del Gobierno de Pedro Sánchez, más preocupado por llevarse bien y no molestar a los independentistas catalanes en estos momentos en los que se está jugando su investidura, que por defender y solucionar los problemas de los agricultores y transportistas almerienses y andaluces".

Juan José Matarí y Miguel Ángel Castellón anunciando la petición de ayudas para los afectados de los cortes de la AP-7.

> Los diputados del PP achacan la "inacción" de Pedro Sánchez a su intento de "no enfadar a los independentistas" de cara a su investidura

Como posible solución a los continuados cortes de carreteras por parte de grupos de independentistas catalanes radicales, Matarí propuso la aplicación de la Ley de Seguridad Nacional. A su juicio, esta "permitiría que las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado estuvieran bajo directrices, no de independencias, sino del Gobierno de España. Por todo ello, a su juicio, "sería un buen instrumento para garantizar que la frontera con Francia no fuera bloqueada por independentistas radicales apoyados por el Gobierno de la Generalitat de Cataluña".

Miguel Ángel Castellón

El también diputado electo del Partido Popular por la provincia de Almería, Miguel Ángel Castellón, instó al presidente del Gobierno en funciones, Pedro Sánchez, a "actuar con firmeza y determinación". Y es que, bajo su punto de vista, "ya está bien que nuestros agricultores sean siempre los grandes perjudicados por los gobiernos que ostenta este señor".

Castellón aprovechó para recordar que Sánchez ya "negó a los agricultores almerienses una rebaja fiscal que necesitaban después de 1.800 hectáreas de hortalizas se vieran afectadas por inclemencias meteorológicas a principios de año, y luego con la DANA".

CASI acuerda con Vilmorin la producción y venta exclusiva de la variedad de tomate Rebelión

La comercializadora almeriense firmó un acuerdo con la casa de semillas por tres campañas

R. V. A.

CASI vuelve a demostrar su apuesta por la calidad y el sabor con la firma de un contrato en exclusiva con la casa de semillas Vilmorin, que le lleva a producir y vender la variedad de tomate Rebelión en exclusiva en Europa durante tres campañas.

A día de hoy, la comercializadora almeriense produce Rebelión en más de 70 hectáreas, una clara muestra del interés de CASI por esta variedad que identifican como "un tomate de valor para productores, clientes y consumidores".

Rebelión se caracteriza por ofrecer un fruto de color rojo intenso, lo que ha provocado una gran aceptación en los mercados internacionales, además de una creciente demanda dentro del territorio nacional. Se trata de un tomate sabroso, aromático y de aspecto muy atractivo. Además, esta variedad es un 'larga vida', que permite disfrutar de él durante más tiempo que otras variedades parecidas a simple vista. Sorprende, además, su firmeza, que mejora su conservación. Todas estas características hacen de Rebelión un tomate ideal para la exportación, resultando muy atractivo también para el consumidor con su pulpa carnosa y jugosa, lo que le aporta una textura muy agradable.

CASI comercializa esta variedad a través de la marca REBEL y el eslogan 'Revolution of Flavour'. El producto está disponible en bandeja de 60x40x9 de 6 kilos de peso, cubito 40x30x14,5 de 6 kilos, bandeja 50x30x9 de 4,5 kilos y, desde este año, envase de 40x30x9 de 3 kilos. Francia, Polonia, España, Suiza y Alemania son sus principales mercados.

Foto de familia de los firmantes del acuerdo.

El acuerdo se firmó en el marco de la pasada edición de Fruit Attraction por parte del presidente de CASI, Miguel Vargas, y del director general de Vilmorin, Fabián Fuffaut. Vargas calificó de "muy importante para diferenciarnos como referente internacional en esta variedad de tomate".

Noticias

Kimitec Group inaugura 'MAAVi Innovation Center' el mayor centro de biopesticidas, prebióticos y probióticos de Europa

El modelo de negocio de Kimitec Group reside en la tecnología 4 Health, que maximiza las sinergias existentes entre cuatro áreas naturales (botánica, microbiología, microalgas y química verde)

José Antonio Gutiérrez

La empresa multinacional biotecnológica española, Kimitec Group, con sede en Almería, ha inaugurado su nuevo centro de investigación, MAAVi Innovation Center, ubicado en el municipio de Vícar.

El acto inaugural ha tenido lugar en el marco de la sexta edición de su conferencia anual '4Health Summit' los días 20, 21 y 22 de noviembre.

Kimitec Group trata de impulsar la investigación y desarrollo de soluciones naturales y tan eficaces como las de síntesis química que permitan producir alimentos más saludables y de mayor calidad. La productividad del grupo toma impulso con el mayor centro de biopesticidas, prebióticos y probióticos de Europa, y uno de los mayores del mundo. Dentro del sector, representa una de las mayores inversiones que se han hecho por la investigación, y en este sentido, tiene dos objetivos: Acelerar los procesos de innovación, aumentando los niveles de productividad y acortando los tiempos en el aporte de valor al sector mediante soluciones que impactan en los consumidores, productores y medio ambiente. Por otro lado, servir de epicentro de la biotecnología en Europa y ser un referente a nivel mundial, creando un ecosistema que enlace a biotecnólogos, diferentes expertos del sector agroalimentario, partners, grupos de investigación, startups de Weboost (la aceleradora de Kimitec Group) e influenciadores de sectores como la nutrición, gastronomía y salud, con el fin de ofrecer una alternativa a los productores de alimentos ante los nuevos retos que afrontan.

"El centro supone el mayor hito para la compañía desde su creación en 2007 y acelera todos nuestros procesos productivos enfocados a la innovación y el desarrollo biotecnológico", señaló Félix García, CEO de Kimitec Group. "MAAVi representa el orgullo que tenemos por cambiar las reglas establecidas dentro del sector", añadió.

El modelo de negocio de Kimitec Group reside en la tecnología 4 Health, que maximiza las sinergias existentes entre cuatro áreas naturales (botánica, microbiología, microalgas y química verde). Estas áreas actúan como ejes de los más de 5.000 metros cuadrados dedicados al I+D+i y sus 2.000 de invernaderos.

Esta inauguración se ha realizado dentro del marco del 4 Health Summit donde asistentes del mundo de la agricultura y biotecnología de más de 90 países han disfrutado de tres días de inspiración, biotecnología y agricultura innovadora.

El encuentro comenzó el jueves 21 de noviembre con una visita a la estación experimental de Cajamar en Las Palmerillas, Almería, donde se realizó un Field Day para comprobar los resultados en tomate del amplio portafolio de productos de las líneas de Kimitec Agro (bioestimulantes y nutrición) y Agrocode (prebióticos, probióticos, priming y biopesticidas). Posteriormente, tuvo lugar la ya mencionada inauguración de 'MAAVi Innovation Center'.

El viernes 22 de noviembre, se desarrollaron las diferentes conferencias que cubrieron temas tan relevantes como el Modelo Almería 4Health o los nuevos retos del sector agroalimentario como los alimentos libres de residuos, además de las nuevas líneas de investigación de Kimitec Group para transformar la producción de alimentos en la nueva era de la Biotecnología.

Noticias

INFRAESTRUCTURAS

El sector agrario necesita el AVE y un cercanías en el Poniente

El eurodiputado de Ciudadanos, José Ramón Bauzá, asegura que el Corredor Mediterráneo "es estratégico no solo para España, sino para Europa"

Rafa Villegas

En un contexto de creciente preocupación por el medio ambiente, transportar el 99 por ciento de las hortalizas almerienses por carretera es, sin duda, un hándicap que hay que revertir. La solución pasa, según explicó el eurodiputado de Ciudadanos José Ramón Bauzá, por dejar atrás las demoras, concluir las obras y poner en marcha el Corredor Mediterráneo.

Esta opción, a la que se suman otras no menos interesantes como el transporte de las hortalizas en barco desde el Puerto de Almería, "no es solo estratégica para España, sino para Europa", como explicó Bauzá. A su juicio, "Andalucía, Murcia y Valencia están singularmente afectadas por la falta de conexión ferroviaria con el resto de España y Europa". Ello provoca que, como explicó, "a pesar de su gran potencial exportador y productivo, no pueden ser tan competitivas como otras regiones europeas al no disponer de la infraestructura de transporte ferroviario necesaria".

Bauzá cifra en "entre 7 y 16" los trenes diarios que serían necesarios para exportar la producción de 5,6 millones de toneladas anuales de frutas y hortalizas que se producen en Almería, Murcia y Alicante. Todo ello reduciendo considerablemente la huella de carbono. Estas cifras se traducirían en unos 5.000 trenes al año.

Además del beneficio medioambiental, Bauzá dejó claro que "los exportadores del sureste se ahorrarían 7 céntimos de euro por kilogramo de mercancía de poder utilizar el Corredor Mediterráneo en sus envíos al extranjero", además de mejorar los tiempos de viaje, la cadena de frío de los alimentos, un menor consumo energético y, de forma derivada, una mejora de la seguridad vial asociada a la reducción del número de camiones a lo largo de la Autovía del Mediterráneo. Bauzá urgió a la coordinadora europea del Corredor Mediterráneo, Iveta Radicová, a completar esta ruta comercial que conectará Algeciras con Francia, a través de Málaga, Almería, Alicante, Valencia o Barcelona, antes de 2030.

El Poniente, por otra parte, urge la puesta en marcha de una red de Cercanías.

CON FONDOS FEDER

La Junta sube la partida para el relevo generacional

La Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible de la Junta de Andalucía decidió incrementar el crédito destinado a la convocatoria de 2018 de ayudas a la creación de empresas para los jóvenes agricultores para satisfacer la demanda de los más de 1.350 jóvenes de la región que cumplen con los requisitos exigidos.

> La Consejería trabaja también en la reducción de las trabas burocráticas para evitar el retraso a la hora de acceder a los fondos

En concreto, la dotación inicial de 30 millones de euros se ha incrementado en 45 millones, hasta los 75, a lo que hay que sumar una convocatoria específica con cargo a la Inversión Territorial Integrada (ITI) de Cádiz dotada con 13 millones de euros.

El objetivo principal de esta acción, que se enmarca dentro del Programa de Desarrollo Rural (PDR) de Andalucía 2014-2020 y está cofinanciado por los Fondos Feder, es garantizar el relevo generacional en el campo andaluz. A ello se suma una labor de la Consejería por simplificar la normativa y acabar con las trabas burocráticas, que retrasaban el acceso a los fondos por parte de los jóvenes beneficiarios. Para ello, el Gobierno andaluz ha modificado las bases reguladoras de las subvenciones para jóvenes agricultores con el fin de que puedan recibir el 25 por ciento de las ayudas en el momento de la aprobación de su solicitud con tan solo justificar el inicio de la actividad.

La gestión de residuos plásticos, a debate el próximo 4 de diciembre

La jornada, organizada por el CIMEDES-Cajamar, tendrá lugar en Almería

E. S. G.

El próximo 4 de diciembre se celebrará la jornada técnica 'La gestión de los residuos plásticos' organizada por el CIMEDES-Cajamar y que se llevará a cabo en la Casa de las Mariposas de la capital almeriense. La primera charla comenzará a las 18:10 de la tarde y estará protagonizada por Manuel Gómez Galera, director general de la Producción Agrícola y Ganadera de la Junta de Andalucía, quien hablará de las perspectivas para la gestión de los plásticos de invernadero.

La siguiente charla la realizará Julián Fernández, director de Mundo Verde Recycling, que hablará de las perspectivas del reciclaje, y le seguirá Jesús Barranco, director de La Unión, para tratar sobre los plásticos biodegradables en producción y comercialización.

La jornada será presentada por Emilio Galdeano, director del CIMEDES, y estará moderada por Roberto García, director de Innovación Agroalimentaria de Cajamar.

Casa de las Mariposas, en la capital almeriense.

Noticias

Recolecta de frutos durante el ensayo de campo. /FHALMERÍA

Biophos, el nuevo bioestimulante de HEFE basado en microorganismos que aumenta notablemente la producción

fhalmería

Establecimientos HEFE S.L. es una empresa dedicada al sector agrícola que se caracteriza por sus productos bioestimulantes. Una de sus gamas de productos es la de bioestimulantes basados en microorganismos para la promoción del crecimiento vegetal. Dichos microorganismos se denominan PGPR (Plant Growth Promoting Rizhobacteria).

Gran parte del dinero de Establecimientos HEFE S.L. va dirigido a la investigación, desde investigación interna, proyectos de I+D, y colaboraciones con el CSIC y Universidades.

Tamaño de fruto de tomate, a la izquierda Testigo y a la derecha Biophos. /FHALMERÍA

¿Qué han investigado en esta ocasión?

Uno de los retos actuales para la agricultura es disminuir el empleo de fertilizantes químicos y paliar los efectos negativos que causan al medio ambiente, siempre que se mantenga o aumente la productividad del cultivo. Es inevitable aplicar de forma artificial nutrientes necesarios para las cosechas, como son el nitrógeno y el fósforo, que se encuentran escasamente biodisponibles en el suelo. Como respuesta evolutiva a las deficiencias del suelo, las plantas han desarrollado diferentes estrategias, como la asociación con microorganismos del suelo para obtener dichos compuestos de forma más fácil, y es en este punto donde Establecimientos HEFE pone en marcha el desarrollo de su investigación, estudiando los microorganismos asociados a cada tipo de cultivo y elaborando un fertilizante exclusivo, a medida, basándonos en el problema de cada agricultor.

Existen microorganismos capaces de promover el crecimiento vegetal, ya sea por la excreción de fitohormonas, por la fijación de Nitrógeno, o liberación de Fósforo o Hierro, pasándolo a la planta sin la necesidad de aplicar productos sintéticos. En este proyecto se ha elaborado un producto enraizante, 100% biológico, basado en microorganismos solubilizadores de fosfato que liberan el fósforo que se encuentra en formas orgánicas como el fifato o en minerales como la apatita, formas no disponibles para la planta. Este producto recibe el nombre de Biophos.

Este bioestimulante basado en microorganismos con la capacidad de promover el crecimiento vegetal. Su principal función consiste en la aportación de fósforo a la planta de manera directa y constante, y gracias a sus microorganismos solubilizadores de fosfato, transforma los compuestos insolubles en compuestos asimilables para la planta.

Biophos se queda retenido en la zona radicular permitiendo una transformación constante de nutrientes desde el exterior al interior de la planta. Los resultados de aplicación del producto se han realizado en campo, invernadero y semillero.

Cómo funciona?

Los microorganismos que forman Biophos interpretan señales moleculares que le permite asociarse a la planta interaccionando de forma positiva con ella, a este fenómeno se le llama simbiosis. Una de las cualidades de este producto es que sus microorganismos son capaces de reducir el pH del suelo, para mejorar la asimilación de los nutrientes, además está compuesto por exudados enzimáticos que actúan sobre nutrientes esenciales como el Calcio, el Potasio o el Fósforo. De forma paralela, Biophos ayuda al desarrollo de la zona radical, permitiendo que el cultivo tenga una mayor superficie de exploración y por tanto una mayor cantidad de nutrientes disponibles para el crecimiento.

Investigación

A partir de una finca experimental se han recogido los microorganismos presentes en la rizosfera de tomate, Solanum lycopersicum, se han aislado de forma independiente y se han realizado las pruebas en el laboratorio, invernadero y campo para obtener un producto que más favorezca al cultivo. Solanum lycopersicum

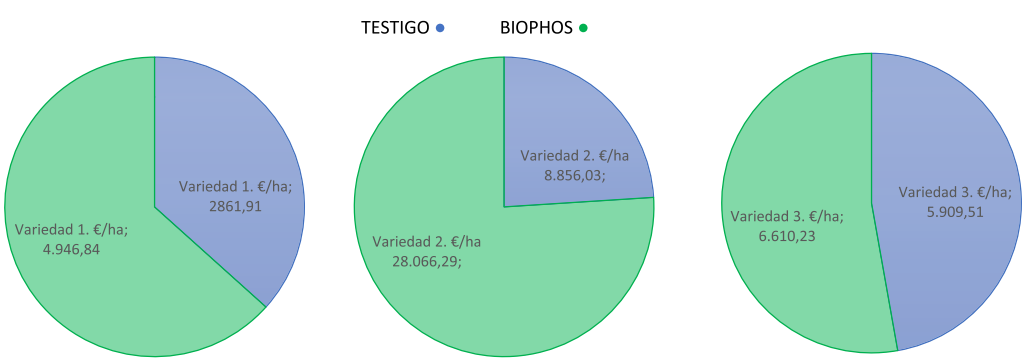
Tras realizar los ensayos se demuestra que este producto no solo sirve exclusivamente para un tipo de cultivo, y, además, se puede aplicar en otras condiciones. La abundancia de raíces secundarias en los ensayos de campo indica que los microorganismos que hay en este producto son capaces de competir con los microorganismos del suelo para establecerse con la planta y aportarle las herramientas necesarias para su crecimiento.

Además, gracias al aporte de fósforo y otras ventajas de Biophos se consiguió aumentar la cosecha de forma significativa. El experimento se llevó a cabo con tres variedades. En la primera, el Biophos obtuvo una rentabilidad de 4.946,84 €/ha, frente al testigo, que sumó un total de 2.861,91€/ha, lo que supone un 42,15% más de producción por parte de Biophos.

La segunda variedad estudiada fue la que dio un mejor resultado, con un 68,45% más de rentabilidad por parte de Biophos ante el testigo. Este último sumó una rentabilidad de 8.856,03€/ha, frente a los 28.066, 29€/ha del producto de HEFE.

En la última muestra también se obtuvo un mejor rendimiento en el Biophos, alcanzando este una rentabilidad de 6.610,23 €/ha y siendo la del testigo de 5.909,51€/ha, superandolo el Biophos en un 10,60%.

Las perspectivas futuras de este proyecto es seguir elaborando productos basados en microorganismos del suelo para obtener biofungicidas, reguladores de pH, biodisponibilidad de nutrientes, aporte biológico de nitrógeno, quelantes de Hierro y otra serie de productos que no dañen el medio ambiente y sean capaces de paliar las necesidades de cada cultivo.



Noticias

APOYO DE LA COOPERATIVA

Campoejido colabora en materia de igualdad con El Ejido y Adra

El presidente de Campoejido, Cristóbal Martín, estrecha la mano del alcalde de Adra, Manuel Cortés. /FHALMERÍA

Almudena Fernández

La cooperativa Campoejido ha vuelto a mostrar su compromiso en materia de igualdad de género con sendos acuerdos con los Ayuntamientos de El Ejido y Adra, con los que, previamente, ya había desarrollado iniciativas similares.

En concreto, para la localidad abderitana, Campoejido ha donado 3.000 euros cuya totalidad será invertida "como venimos haciendo los últimos años, en el desarrollo de actividades para el fomento de la igualdad de género, contempladas en los planes y políticas aprobadas por el Ayuntamiento de Adra", aseguró el alcalde, Manuel Cortés. El regidor agradeció al presidente de Campoejido, Cristóbal Martín, este "gesto altruista" que ayudará a mejorar el servicio de atención integral a las mujeres que se encuentran en situación de desigualdad.

Por otro lado, también en los últimos días, Campoejido ha ratificado el acuerdo de colaboración público-privada en materia de igualdad de género que mantiene con el Ayuntamiento ejidense desde hace cuatro años con el fin de impulsar acciones que acaben con la brecha salarial y las desigualdades de género.

Las acciones del Ayuntamiento de El Ejido se enmarcarán dentro de su 'Plan de Igualdad de Oportunidades entre Mujeres y Hombres', un documento que incluye un total de 70 medidas articuladas en cuatro grandes líneas de actuación y vigente desde el año 2014.

Las ponencias se celebraron en las instalaciones del Casino de Almería. / A. F. V.

Dalías celebra sus cuartas Jornadas de Pimiento Temprano

A. F. V.

Las IV Jornadas de Pimiento Temprano de Dalías han congregado a cientos de agricultores, entre los días 13 y 15 de noviembre, en un evento que ha contado con zona de expositores y ponencias técnicas en el Casino de Dalías, además de visitas a campo de la mano de algunas de las empresas participantes.

Durante estas tres jornadas se puso en valor el pimiento temprano de esta localidad por la especial climatología que presenta la zona, así como por la excepcional calidad de este producto.

Entre los ponentes con los que ha contado la jornada, organizada por el Ayuntamiento de Dalías, estaban José Antonio Aliaga, secretario de la Delegación de Agricultura de la Junta de Andalucía; Jan Van der Blom, especialista de control biológico de Coexphal; María Dolores Fernández Fernández, investigadora en la Estación Experimental de Cajamar; Juan Carlos Pérez Mesa, doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y profesor titular de la Universidad de Almería (UAL) especialista en agronegocios; Jesús Foronda y Carmen Robles-Vallet, ambos del IFAPA, entre otros.

La temática abordada en estas jornadas ha versado sobre la evolución en la producción del pimiento temprano en la zona, la comercialización y las posibilidades de exportación, principalmente.

Enza Zaden celebra su House Fair donde muestra sus novedades más sostenibles y de sabor

Elena Sánchez

El pasado 13 de noviembre, la casas de semillas Enza Zaden celebró, en sus instalaciones de El Ejido, su House Fair, donde asistieron no solamente clientes de Almería, Murcia y Granada, sino que también llegaron otros de países como Rusia, Ucrania, Polonia, Holanda, Dinamarca o Italia. La jornada contó con dos partes. La primera de ellas estuvo protagonizada por una serie de charlas en las que se trataron temas tan actuales como la innovación, el sabor, la sostenibilidad y el 'convenience'. Para ello, profesionales en estas materias fueron los encargados de dar las conferencias como Hans Behr, de AMI, Javier Iglesias, de Kantar, Felipe Fuentelsaz, de WWF España y Chris Veillon, de Pure Flavor, quienes captaron la atención de los numerosos asistentes.

Visita a las demos

A continuación, Enza Zaden abrió para los allí presentes sus diversas exposiciones e invernaderos de demostración de pimiento, pepino y tomate, con el fin de que pudieran conocer, de primera mano, las novedades, apuestas y conceptos de la casa de semillas. De hecho, en esta ocasión, la exposición se dividió en dos prioridades de la empresa: sostenibilidad y sabor. Dentro de la primera, Enza Zaden mostró sus conceptos en pepino GreenCumbers y EasyQs, con los que hace frente a la demanda actual de 'plastic-free' y 'zero waste'. Asimismo, la marca Vitalis volvió a ser referente para la agricultura ecológica, y la gran novedad fue el nuevo proyecto junto con Biotec Family (mediante Biotec Down) y TomAzur mini.

En cuanto al sabor, Tribelli siguió siendo la marca más llamativa, mostrando, además de la amplia gama de formatos, colores, tamaños y packaging, sus nuevos Tribelli chocolate, oliva y amarillo limón. En cuanto a la nueva generación de tomates pequeños, en esta ocasión, Enza Zaden aprovechó para presentar variedades como Bosco, Santasty, E15C.50525 y Santyplum, que pudieron ser degustados en ese momento por los asistentes a esta amena y completa de Enza Zaden.

Noticias

Eglantine F1 y Nadine F1, los California amarillos de Vilmorin con gran cuaje y un rebrote espectacular

En las jornadas celebradas el pasado 21 de noviembre, los agricultores pudieron apreciar las grandes características de estas variedades

Jessica Valverde

La casa de semillas Vilmorin llevó a cabo, el pasado 21 de noviembre, unas jornadas de campo para mostrar a los agricultores las grandes características de sus California amarillo Eglantine F1 y Nadine F1.

La familia de Vilmorin Mikado posando para FHALMERIA en una de las fincas con sus variedades. /J. V. S.

Englantine F1

Una de las variedades de California amarillos llamadas a convertirse en un referente del mercado para el ciclo medio es sin duda Eglantine F1. La empresa Vilmorin se muestra confiada y muy segura de que en el futuro esta variedad dará mucho de qué hablar. Sus fechas ideales de plantación oscilan entre finales de junio hasta últimos de julio. Una característica distintiva que la hace tan especial es su enorme plasticidad, clave en su éxito. Se trata de una planta muy plástica que muestra un comportamiento satisfactorio bajo cualquier circunstancia y en todo tipo de estructuras.

Eglantine F1 garantiza un cuaje de calidad en cualquier tipo de invernadero o estructura y mantiene un cuaje escalonado y continuado sin saltos. El fruto es un pimiento uniforme de arriba abajo, mayormente de calibre G, lo más demandado en los mercados. Cuenta con una forma muy homogénea, marcando los cuatro cascos, además de mostrar un precioso color amarillo limón.

La facilidad de cuaje y su continuidad la convierten en una variedad super productiva. La sensación es que siempre se encuentra cargada de frutos, alcanzando unos rendimientos finales sorprendentes. La planta tiene un buen vigor y destaca por su potente sistema radicular. Eglantine F1, con un rebrote espectacular, es garantía de calidad y producción. Los agricultores que cultivan la variedad siempre hacen referencia a la producción tan alta que obtienen.

Eglantine F1 posee un color amarillo muy atractivo. /J. V. S.

Nadine F1

Esta variedad es la propuesta de Vilmorin para el ciclo más temprano, plantaciones desde mitad de junio a primeros de julio. La planta de Nadine F1 se muestra como una planta abierta, fácil de cuajar, equilibrada y con un vigor sostenido de principio a fin. Una consecuencia de este diseño es que manifiesta un buen cuaje con calor, de forma continuada y escalonada. Esta característica la convierte en una variedad altamente productiva alcanzando unos rendimientos muy elevados.

Frente a un cultivo de Nadine F1, lo primero que llama la atención es la calidad del fruto y su color amarillo limón que destaca entre otras. El pimiento resultante tiene mucha pared, lo que le proporciona una alta firmeza y que aguanta en la planta sin cortar. Los calibres se mantienen siempre en los valores óptimos demandados por el mercado. Otra característica que señala a Nadine F1 es su rebrote final, manteniendo siempre la línea de alta calidad con un porcentaje elevado en frutos de primera calidad, tal y como reconocen numerosos productores de esta variedad.

Cómo reducir el estrés mejorando la salud de las plantas

fhalmería

En condiciones de crecimiento estresantes, la absorción de microelementos por parte de las plantas se reduce drásticamente debido al cierre estomático y la funcionalidad limitada de la raíz.

Algunos de estos microelementos son esenciales para la producción de enzimas que son utilizadas por los mecanismos de autodefensa de la planta para prevenir un daño celular irreversible. XStress es una formulación de nutrientes para plantas totalmente optimizada diseñada para mejorar la absorción, la asimilación y el transporte de microelementos a través de los sistemas vasculares de la hoja y la raíz. XStress es una nueva tecnología diseñada por EcoCulture que supera a todos los demás productos anti estrés por su velocidad y seguridad en la absorción, sin causar ningún estrés adicional a la planta; algo que pueda suceder con otras formulaciones.

XStress contiene los microelementos esenciales necesarios para mejorar la salud de las plantas en las proporciones correctas. Hierro, zinc, manganeso y cobre son combinados con magnesio y glicina para mejorar la fotosíntesis y el crecimiento. El estrés de las plantas puede ser causado por malas condiciones climáticas, falta de agua, niveles de luz inapropiados, salinidad del suelo, etc., (factores de estrés abiótico) o bien por el impacto negativo de plagas y enfermedades (factores de estrés biótico).

Una planta no puede diferenciar la fuente del estrés que está experimentando, por lo que el mecanismo de autodefensa de la planta sigue las mismas vías, independientemente de la causa, causando efectos indeseables como la caída de flores y frutos, etc. XStress impacta positivamente en todos los tipos de estrés causados por agentes bióticos o abióticos. Inicialmente, XStress mejora la salud de la planta eliminando cualquier deficiencia de microelementos que ocurre durante condiciones estresantes, lo que permite que la planta crezca y continúe la producción de enzimas y hormonas antiestrés beneficiosas.

Aplicaciones regulares de XStress permiten a la planta aumentar y regular el nivel de distintas sustancias químicas beneficiosas antiestrés: catalasas, peroxidasas, 1,3 beta glucanasas, jasmonatos, fitoalexinas, poliaminas y otras proteínas con capacidad antioxidante que combaten los compuestos negativos principales que se producen en situaciones de estrés tales como sustancias oxidativas reactivas (ROS), hidróxidos y amoníaco. Otro beneficio de usar XStress es que la cantidad de etileno producida por una planta bajo estrés disminuye drásticamente, lo que lleva a una calidad, rendimiento y vida útil de la fruta visiblemente mejores. En conclusión, la respuesta natural de una planta a situaciones de estrés es producir enzimas y hormonas de defensa de forma natural. XStress a través de la acción de mejorar la salud de las plantas regula la proporción de compuestos químicos de defensa positivos vs compuestos negativos de estrés destructivo y, en consecuencia, tiene un gran impacto en la prevención del daño a las plantas y la pérdida de rendimiento.

Noticias

Frutilados transforma 60.000 kilos de estrío diariamente en alimento para ganado ovino

El volumen diario de excedente y de productos que no reúnen las características para su comercialización lo convierten en 80.000 kilos de ensilado para ovino con COSEGUR como cliente único a día de hoy del ensilado que se produce

Rafa Villegas

La planta de Frutilados del Poniente avanza a pasos agigantados y en tan solo dos meses de vida ya transforma 60.000 kilos de excedentes y destríos procedentes de las cooperativas adheridas cada día en 80.000 kilos de alimento para ganado ovino.

Esta infraestructura, impulsada por el Ayuntamiento de El Ejido junto a 25 empresas del sector, es un claro ejemplo de economía circular en el municipio. Precisamente para comprobar el excelente rendimiento de la planta, a mediados de noviembre tuvo lugar una visita en la que participó el director general de la Producción Agrícola y Ganadera de la Junta de Andalucía, Manuel Gómez Galera, el alcalde de El Ejido, Francisco Góngora, el concejal de Agricultura del Consistorio ejidense, Francisco Pérez, así como la alcaldesa de Huéscar, Soledad Martínez, el presidente de la Asociación Nacional de Criadores de Ovino Segureño (ANCOS), José Puntas, además de la presidenta de la ADS Campo de Dalías, Isabel María Villegas, y empresarios participantes en el proyecto, veterinarios y ganaderos.

Góngora dejó claro que "estamos aportando soluciones a la gestión de los restos vegetales y contribuyendo a solventar uno de los problemas que presenta la ganadería, como es garantizar alimento de calidad y a un precio competitivo". El alcalde de El Ejido señaló que "nuestra intención es tratar, en una primera fase, hasta unas 28.000 toneladas al año de excedentes de la comercialización, que se destinarán a alimentar a unas 13.000 cabezas de ganado".

Otro momento de la visita a las instalaciones de Frutilados del Poniente.

Destinatarios del ensilado

El ensilado que genera Frutilados se está destinando por completo actualmente a COSEGUR, comercializadora granadina de cordero segureño. Sus ganaderos dejaron claro que los animales presentan una capacidad de excelente adaptación al nuevo producto. Góngora aseguró que se está trabajando por ampliar los destinatarios a ganaderos del Poniente y el resto de la provincia.

La Consejería de Agricultura facilita el acceso a préstamos a interés cero hasta 300 millones de euros

R. V. A.

La Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible de la Junta de Andalucía anunció el pasado 6 de noviembre la puesta en marcha de un instrumento financiero, a modo de cartera de garantía, que permitirá al sector agroalimentario andaluz acogerse a préstamos a interés cero a través de las entidades financieras. La Administración andaluza cifra el máximo que se puede pedir en 300 millones de euros.

Se trata de una media que incluye la Consejería en el marco de su Plan de Apoyo Financiero al Sector Agrario Andaluz y que servirá para contrarrestar los efectos negativos que puede acarrear la salida del Reino Unido de la Unión Europea, la imposición de aranceles a ciertos productos agroalimentarios por parte de Estados Unidos o la persistente sequía.

Según explicó la Consejería de Agricultura en una nota de prensa, "son susceptibles de recibir este apoyo financiero las inversiones en activos físicos, las destinadas a mejorar el rendimiento y la sostenibilidad global de las explotaciones agrícolas y ganaderas, así como las inversiones en transformación, comercialización o desarrollo de productos agrarios.

Para poder hacer posible esta medida, la Consejería que dirige la abderitana Carmen Crespo se apoya en un convenio con el Banco Europeo de Inversiones (BEI), que ofrezca la mencionada cartera de garantía a las entidades financieras y con quien ya tiene un estudio de viabilidad y ofrece a la Administración certidumbre en la justificación del gasto.

Se trata, como recalcaron desde la Consejería de Agricultura de la primera vez que la comunidad andaluza recurre a este instrumento financiero y en cuyo proceso de constitución el departamento que dirige Crespo, en coordinación permanente con la Consejería de Economía, Conocimiento, Empresas y Universidad, quiere hacer partícipe a las organizaciones profesionales agrarias y al sector agroindustrial.

Listo los próximos meses

Este procedimiento se tramitará, según adelantaron desde la Consejería, "en los próximos meses". Según aseguraron, este ya ha sido aprobado por otras comunidades autónomas, pero, a diferencia de estas, Andalucía añade un sistema de subsidiación de préstamos para que los solicitantes se beneficien de un interés cero.

Los agricultores y los ganaderos que soliciten acogerse a esta medida de la Junta de Andalucía podrán utilizar esta financiación para invertir en tecnología, maquinaria, sistemas productivos, internacionalización e incluso acciones de promoción que sirvan para abrirse a nuevos mercados.

La Junta de Andalucía lleva meses preparándose para todos los escenarios posibles con respecto a la salida, más o menos abrupta, del Reino Unido de la Unión Europea. Cabe recordar que la andaluza es una de las comunidades autónomas con más intereses económicos en este estado insular.

Entidad Estatal de Seguros Agrarios

2019

40º PLAN DE SEGUROS AGRARIOS

enesa.es

Asegura tu futuro

ENERO

1
- Cereza
- Op y cooperativas

15
- Hortalizas al aire libre de ciclo primavera-verano
- Hortalizas al aire libre con ciclos sucesivos
- Forestales

FEBRERO

1
- Planta viva, flor cortada, viveros y semillas
- Tropicales y subtropicales
- Industriales textiles y no textiles
- Uva de mesa
- Acuicultura marina para el mejillón

MARZO

1
- Multicultivos de hortalizas

ABRIL

1
- Cítricos
- Hortalizas en Canarias

JUNIO

1
- Hortalizas bajo cubierta
- Fresón y otros frutos rojos
- Plataneras
- Hortalizas al aire libre de ciclo otoño-invierno

1
- Acuicultura continental y marina
- Tarifa general ganadera
- Ganado vacuno
- Ganado ovino y caprino
- Ganado equino
- Avicultura
- Ganado porcino
- Cobertura de los gastos derivados de la retirada y destrucción de animales muertos en la explotación

JULIO

1
- Tomate en Canarias
- Compensación por pérdida de pastos

SEPTIEMBRE

1
- Níspero y otros frutales
- Frutos secos
- Cultivos herbáceos extensivos
- Olivar

OCTUBRE

1
- Uva de vinificación
- Apicultura

NOVIEMBRE

15
- Forrajeros
- Agroenergéticos

DICIEMBRE

1
- Frutícolas
- Caqui

@Seguro_Agrario

/ www.enesa.es

/ seguro.agrario@mapama.es

GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

AGENDA 2030

ENTIDAD ESTATAL DE SEGUROS AGRARIOS, O.A. (ENESA)

Producimos y comercializamos frutas
y hortalizas ecológicas desde 1999

filosofía orgánica

Bio Sol Portocarrero está formado por personas comprometidas con la filosofía del cultivo orgánico. Nuestros trabajadores se emplean al más alto nivel para lograr que nuestros productos alcancen el estándar máximo de calidad. Ya que creen, cuidan y promocionan el cultivo orgánico.

100% ORGANIC PREMIUM QUALITY

BIO sol PORTOCARRERO

biosolportocarrero.com

Dirección: Ctra. San José, KM 3 • 04117 Barranquete – Nijar (Almería). ESPAÑA • Teléfono: 0034 950 387016