



CAUDAL DE **EXTREMADURA**

AGUA PARA EL CAMPO

**EXTREMADURA SUMA 56.000 HAS MÁS
DE REGADÍO EN UNA DÉCADA**



**ESPECIAL TOMATE:
BUEN PRECIO, POCA AGUA**

**KIWI DE LAS VEGAS
DEL GUADIANA**

**LA GUERRA DE UCRANIA
REVIVE AL GIRASOL**

**CULTIVO DE ARROZ:
CAMPAÑA DE INFARTO**

**EXTREMEÑA DE PISTACHOS
PREPARA SU INDUSTRIA**

**CORDERO ECOLÓGICO,
CARNE NATURAL**

OLIVAR DE EXTREMADURA: BADAJOZ, PRIMERA PRODUCTORA NO ANDALUZA

WWW.EXTREMADURA21.COM EL PORTAL DEL CAMPO EXTREMEÑO



Radisei™

Máxima potencia desde la raíz



Descubre el
bioestimulante
radicular más potente
para tus cultivos

N.º Registro: F0004121/2029



www.radisei.com • f in



Encuentra tu distribuidor SEIPASA
más cercano en
seipasa.com/distribuidores

Bioinsecticidas • Biofungicidas • Bioestimulantes

seipasa
natural technology

SÍGUENOS en



twitter.com/caudalextremadura

CAUDAL DE EXTREMADURA

ECONOMÍA
AGRICULTURA
ALIMENTACIÓN
TURISMO



caudal de extremadura

El Salvador, 3
Almoharín, 10132 Cáceres
Tel.: 670 67 55 71

Director
Francisco Cortijo

Redacción y Colaboradores
Ana Martos, Luis Gil,
Julio Ribeyro y Jesús Álvaro

Edición y Maquetación
Julián García

Administración
Amelia Martín Bernardos

Fotografía, imagen y dibujos
Jesús Álvaro

Imprenta
Gráficas Andalusí
958 405 655

Publicidad y Suscripciones
670 67 55 71

e-mail
caudaldeextremadura@gmail.com

Depósito Legal
M-10.011-1997

ISSN
1137-5574

Se recomienda la publicación total o parcial de los textos de esta revista, siempre que se cite la fuente



www.extremadura21.com
www.energiaextremadura.com
www.higosandfigs.com

Ilustración portada: Minka2507/Pixabay



SUMARIO

Nº 110
AÑO XXVI
PRIMAVERA
2022

6

ENTREVISTA COMUNIDAD USUARIOS CANAL DE MONTIJO



8

LA ACEITUNA EXTREMEÑA, BAJA EN LA GUERRA DE UCRANIA



18

LA CIRUELA BUSCA SU IGP PARA EXPORTAR MÁS



26

DON BENITO-VILLANUEVA DE LA SERENA, CAPITAL DEL TOMATE



30

ENTREVISTA MANUEL VÁZQUEZ, CEO DE CONESA



52

EL AOVE DE HUECCO



56

EL ARROZ, EN SU CAMPAÑA MÁS DIFÍCIL



66

ENCINAS Y ALCORNOQUES EN INTENSIVO



74

CORDERO ECOLÓGICO, LA APUESTA DE EA GROUP



El regadío extremeño suma 56.000 has en una década con ciclos de sequía más habituales



Casi el 30% de los regadíos sigue siendo por gravedad y no localizado

La pandemia, la subida de carburantes, energía e insumos, la guerra de Ucrania... Pese a ser muy graves y afectar de forma directa a la actividad agrícola y ganadera, nada preocupa más al sector en la actualidad que la falta de agua.

La falta de precipitaciones en el año hidrológico, unido a la escasez de agua en los principales pantanos claves para el regadío ha llevado la incertidumbre durante muchas semanas a miles de agricultores extremeños. De sectores tan importantes como el tomate para industria, fruta de hueso, maíz, arroz, olivar o almendro en superintensivo.

Aunque “solo” el 26,6% de la superficie agrícola cultivada en la región está en riego, su peso en la producción global, valor de mercado, exportación y mano de obra es mucho mayor.

Sin agua, la agricultura extremeña lanzaidece y con ella su fuerza agroindustrial en industrias de tomate, centrales hortofrutícolas, almacenes de maíz o industrias de arroz. Extremadura ha ganado 56.000 hectáreas de regadío en poco más de una década, al pasar de 235.452 hectáreas en 2010 a 291.079 has en 2020, según datos de ESYRE. Aunque no es la única zona afectada, las Vegas del Guadiana son las que más hectáreas concentran de regadío y más industrias y centrales dependientes del mismo.

Tipo de riego

Del total de regadío, el 56% lo es con sistemas localizados, casi un 30% por gravedad, un 9,2% por aspersión y un 5% con sistemas automotriz. En la última década, la evolución de los sistemas de regadío en la región ha sido significativa al pasar los localizados –los que permiten mayor control y ahorro– de 92.000 a 158.000 hectáreas.

Según un estudio del Ministerio de Agricultura, “el riego por gravedad en Extremadura va descendiendo progresivamente habiendo perdido más del 18 % de superficie en los últimos once años. Únicamente el riego localizado presenta una clara tendencia ascendente llegando prácticamente a duplicar su superficie desde 2009 debido fundamentalmente al aumento de las plantaciones de cultivos leñosos”.

Los cultivos de maíz, praderas polifitas y tomate de industria presentan prácticamente toda su superficie regada. El arroz, con la totalidad en regadío, es el sexto cultivo con más superficie de riego en Extremadura. Por el contrario olivar (65.569 has) y viñedo (32.506 has) que ocupan el primer y tercer puesto respectivamente en superficie regada, solo lo hacen en una pequeña fracción de su superficie total, 21,91% en el primero de ellos y 37,08% en el segundo caso.

El real decreto-ley aprobado en el Consejo de Ministros a mediados de marzo con-

tempila apoyos en los ámbitos fiscal, laboral, financiero e hidráulico que implican a seis ministerios, estimados en 450 millones de euros. Entre ellas, se adoptan medidas urgentes en la cuenca hidrográfica del Guadalquivir y del Guadiana, que serán de aplicación a determinadas unidades territoriales de escasez (UTES). Entre ellas, la reducción de entre el 50 % y el 100 % de las cuotas del canon de regulación y las tarifas de utilización del agua.

A mediados de febrero, la Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural, Población y Territorio de Extremadura envió a la Confederación Hidrográfica del Guadiana una propuesta técnica para la utilización del agua para el riego de los cultivos en la zona de las Vegas del Guadiana, en caso de sequía hidrológica, una vez realizado el reparto según la normativa vigente. En ella se recomendaba priorizar el riego de los cultivos más representativos como frutales, tomate, maíz y arroz, en ese orden. Estas normas excepcionales se establecen según el carácter de permanencia o no de los cultivos, su nivel de consumo de agua, la productividad con relación al agua consumida y el nivel de empleo creado utilizando el ratio de UTA/m³ de agua consumida. En el caso de algunas comunidades de regantes, el agua disponible no llegará al 25% de un año hidrológico normal por lo que han planteado a sus agricultores riegos intermitentes y una capacidad de almacenamiento adecuada.

tú eliges

bancapueyo.es
e-pueyo.com

P A C 2022

banca pueyo



ínfórmate en cualquiera
de nuestras oficinas



solvencia



Francisco Sánchez
Presidente de la Comunidad General
de Usuarios del Canal de Montijo

“Los regantes tendrán que decantarse por cultivos más rentables y, al mismo tiempo, con menos necesidades hidráulicas”

¿Cuál ha sido la trayectoria de la Comunidad General de Usuarios de Canal de Montijo en estos últimos años y con cuántos regantes cuenta?

La Comunidad General de Usuarios del Canal de Montijo se hizo cargo del suministro de agua de riego hace quince años, por cesión de la Confederación Hidrográfica del Guadiana, que hasta entonces era la institución pública encargada del servicio. Cuenta aproximadamente con 5.000 regantes que se surten de agua gracias al canal de Montijo, cuyo arranque se encuentra en la presa de mismo nombre, sita en el término de Mérida.

¿Qué extensión de hectáreas de cultivo abarca y cuáles son sus principales cultivos y cómo ha variado en estos últimos años?

La Comunidad General de Usuarios del Canal de Montijo da riego a 26.690 hectáreas, de las cuales 10.681 pertenecen a la Comunidad de Regantes de Montijo, 10.534 a la Comunidad de Regantes de Badajoz, y el resto, en número de 3.045, pertenecen a la Comunidad de Regantes de Guadiana y a tomas directas que abastecen de agua a empresas.

Los cultivos predominantes en su área de riego son los tomates, los frutales, el maíz y, recientemente, el olivo, cuyo cultivo intensivo ha ido en estos años ganando en importancia.

Ante la situación actual de sequía, vuestra comunidad ha solicitado que se tenga en cuenta

el importante ahorro en consumo conseguido durante los últimos años. ¿Cómo valoran el reparto de agua?

Tras las últimas lluvias caídas en la cuenca del Guadiana Occidental, los pantanos tienen un volumen de agua disponible para riego de 475,71 hectómetros cúbicos (hm^3) a fecha del 10 de enero de 2022; esto supone solo el 36,79 % del volumen de concesión de una campaña normal de riego.

La situación es por tanto preocupante, por lo que recomendamos retrasar al máximo el inicio de la campaña de riego. Si los regantes apuran al máximo ahora, es posible que puedan disponer de agua a lo largo de los meses de campaña, siempre y cuando se haga un uso de ella lo más racional posible. Hemos de tener presente que no hemos tenido un invierno con agua ni tampoco parece que la primavera venga con ella.

En los últimos años se ha ido afinando en la reducción y eficiencia en el consumo de agua, ¿queda aún margen para mejorarla?

Aunque hemos invertido en sistemas de riego más eficientes y hemos consumido

menos de la dotación aportada, siempre optimizándola, será muy difícil que en esta próxima campaña se puedan cumplir las expectativas de un año normal. Esto supondrá grandes pérdidas económicas y afectará al empleo.

De prolongarse en el tiempo esta situación, ¿hay riesgo de que muchos regantes piensen en otras alternativas con menor consumo de agua, sobre todo en cultivos permanentes?

La Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural, Población y Territorio ha enviado a Confederación Hidrográfica del Guadiana una propuesta técnica para la utilización del agua de riego, teniendo en cuenta los cultivos más presentes en la zona de las Vegas del Guadiana. Y en función del artículo 123 de la Ley Agraria de Extremadura, la Junta podrá activar las medidas contempladas en la normativa en caso de sequía, según la cual se priorizará el riego de los cultivos de frutales, de tomate, de maíz y de arroz, en este orden.

Estas normas se establecen según el carácter de permanencia o no de los cultivos, el nivel

de consumo de agua de los cultivos, la productividad con relación al agua consumida por los cultivos y el nivel de empleo creado por el cultivo utilizando la ratio de UTA/ m^3 de agua consumida.

Ante esta expectativa los regantes tendrán que decantarse por cultivos más rentables y, al mismo tiempo, con menos necesidades hidráulicas



TU TRABAJO GENERA un imPACto muy positivo



2022

Día a día contribuyes
a conservar
la biodiversidad,
los recursos de
nuestra tierra y a
mantener población
en zonas rurales ➤

Confíanos tu PAC
y déjanos ayudarte



Agilidad
en el servicio



Especialistas
en la tramitación



Personalización
en la gestión



**CAJA RURAL DE
EXTREMADURA**
la Caja de nuestra tierra

Más del 95% de lo que exporta Extremadura a Rusia y Ucrania son aceitunas, salsas de tomate y tabaco



**Según datos del ICEX,
44 empresas vendieron en Rusia en 2021 y 29 en Ucrania**

La invasión de Rusia a Ucrania ha tenido importantes repercusiones en el sector agroalimentario español. En el caso de las ventas extremeñas a ambos países, las repercusiones se han centrado sobre todo en unos pocos sectores, siendo el más castigado el de las conservas de aceituna de mesa, de los que Rusia y Ucrania son grandes consumidores a nivel mundial.

Según datos de la Dirección Territorial de Comercio-ICEX en Extremadura, cuyo director es **Ramón C. Montero de Espinosa y Diez de Tejada**, el 60% de las exportaciones agroalimentarias a ambos mercados en el año 2021 fueron de aceitunas de mesa. Aunque por lo general, en impacto en las ventas exteriores regionales no va a ser significativo ya que las exportaciones a Rusia en el 2021 solo supusieron el 0,8% del total y las de Ucrania el 0,3%. Desde la imposición de aranceles por parte de Rusia a la importación de frutas de la UE tras la anexión de Crimea en 2014 y la más reciente Ley de Vino de junio del 2020, las exportaciones extremeñas a este mercado han caído de forma destacada.

Según los datos del **ICEX**, las exportaciones globales extremeñas a Rusia el pasado año fueron de 19,2 millones de euros, de los que 18,8 millones (el 97%) eran del sector de Alimentación, Bebidas

y Tabaco, siendo sus principales productos: 10,4 M€ conservas de aceituna; 3,1 M€ salsas de tomate; 2,4 M€ tabaco en rama; 1,9 M€ conservas de tomate y 0,02 M€ vino. En total 44 empresas extremeñas vendieron en el mercado ruso en el 2021.

En el caso de Ucrania, las exportaciones en 2021 alcanzaron un valor de 7,6 M€, de los que 7,2 M€ (95 %), son atribuibles al sector de la Alimentación, Bebidas y Tabaco, siendo sus principales productos: 5,2 M€ conservas de aceituna; 1,1 M€ tabaco en rama; 0,4 M€ aceite de oliva y 0,19 M€ de vino. Un total de 29 empresas extremeñas exportaron sus productos a Ucrania el pasado año.

“Como puede apreciarse -asegura Ramón C. Montero de Espinosa y Diez de Tejada- ni Rusia ni Ucrania son mercados destacados para la exportación extremeña lo cual no quiere decir, obviamente, que esos mercados no sean importantes para las empresas que sí trabajan con ellos, máxime cuando hay empresas que están presentes en ambos. El sector más afectado en cualquier caso es el de la conserva de aceituna, lo que equivale a decir la provincia de Cáceres”.

Importaciones

En el apartado de las importaciones directas desde Rusia y Ucrania hacia

Extremadura, el volumen es muy limitado y con poco impacto en el sector agroalimentario. Aunque eso no quiere decir que productos muy importantes especialmente en Ucrania como el aceite de girasol o los cereales no acaben siendo imprescindibles en los lineales extremeños o para los ganaderos de la región. Según el director territorial de Comercio-ICEX en Extremadura, “hay que incidir que la no importación directa por empresas extremeñas de productos con origen Rusia o Ucrania no quiere decir que no afecte a la economía regional el conflicto. La importación de cereales, tan necesarios para los piensos en la ganadería, o del aceite de girasol, puede que no sean gestionadas directamente por empresas extremeñas y sí por otras establecidas en otras Comunidades Autónomas que luego, a su vez, las venden y distribuyen a sus clientes aquí ubicados”.

En el año 2021, España exportó productos agroalimentarios por valor de 237,5 millones de euros a Rusia. El Gobierno de Putin ha aprobado contrasanciones con una larga lista de productos, tras las medidas de presión de la UE.

Desde la Secretaría de Estado de Comercio se ha habilitado la dirección **empresas-rusia-ucrania@minetur.es** a la cual pueden dirigirse todas aquellas empresas con intereses en esos dos países.

cajalmendralejo

PaC 2022

Anticipala YA



Puedes solicitar información y anticiparla en cualquiera de nuestras oficinas

La guerra en Ucrania y la climatología pueden rescatar el cultivo de girasol en Extremadura



La región sembró 12.294 has en la pasada campaña, de las que el 65% fueron en secano

Hace muchos años que el cultivo de girasol perdió el protagonismo que llegó a tener en la década de los 80 y 90 del siglo pasado en Extremadura. Sin embargo, el freno que ha supuesto la guerra de Ucrania a las importaciones de aceite de girasol unido a las dificultades para regar en otros cultivos ha vuelto a poner el foco en este cultivo. Según datos de ESYRE, la Encuesta de Superficies Agrarias del Ministerio de Agricultura referidos al año 2021, el cultivo de girasol en Extremadura alcanzó las 12.294 hectáreas. De este total, unas 7.885 lo fueron en secano, es decir casi el 65%. Un dato muy importante para valorar dada las dificultades que están encontrando este año otros cultivos industriales como tomate, maíz o arroz en la región por la escasez de agua en los embalses. Los datos de superficie de girasol en la región suponen un repunte frente a los de la campaña del 2019 cuando bajaron de las 10.000 hectáreas, pero están muy lejos de las 20.874 hectáreas sembradas en el año 2015. A nivel nacional, Castilla y León, Andalucía y Castilla-La Mancha son de largo las regiones con más hectáreas de girasol y con mayor volumen de producción.

Según los datos de la Asociación Española del Girasol, la superficie de cultivo en

los últimos años en el mercado español ha estado estabilizada en las 700.000 hectáreas, siendo el tercer país de la UE en superficie, solo por detrás de Rumania y Bulgaria. En la UE se producen una 10 millones de toneladas de girasol. Si dentro de la UE se siembran unas 4 millones de hectáreas, es en los antiguos países del Este de Europa con Ucrania a la cabeza donde se concentran más de 15 millones de hectáreas de cultivo. En los últimos años, más del 65% del aceite de girasol que consume España procede de industrias ucranianas.

Rendimientos

Las siembras de este cultivo en España se inicia en febrero y continúan en los meses de abril y mayo, así como en el resto de Europa. El rendimiento medio anual oscila en secano entre las 1.200 y los 1.500 kilos por hectáreas, aunque en el caso de regadío se pueden superar los 4.000 kilos /has, como han demostrado los ensayos del Grupo Operativo Oleoprecisión en las que están presentes Cicytex y Acopalex. Eso sí, con menores dotaciones de agua que otros cultivos industriales. En los últimos años, la entrada en el mercado del girasol alto oleico ha elevado considerablemente el interés de la industria agroalimentario por este tipo de grasas

para su producción. Hay que tener en cuenta que el aceite de girasol supone más de 40% del consumo de grasas vegetales en el mercado de consumo español, muy cerca de los aceites de oliva.

Alto oleico

Según la Asociación Española del Girasol, “uno de los factores que ha sido determinante en el incremento del consumo de aceite de girasol, es su mayor demanda por parte del sector agroalimentario. El girasol es líder en ventas para la industria conservera de pescado. A los aceites de girasol especiales, como el alto oleico, se les han abierto nuevas posibilidades sobre todo en el sector de las galletas, bollería y dulces varios, así como en la producción de aperitivos, precocinados, snacks, etcétera, en sustitución del aceite de palma”. El sector del girasol tiene claro el resurgir del cultivo por varios motivos. “El mejor posicionamiento del aceite de girasol por precio frente al aceite de oliva en la demanda de hogares y restauración, y por calidad frente a otros aceites más baratos como la colza, palma o soja para su empleo en la industria alimentaria, no se ha traducido en un aumento de las superficies de cultivo y de las producciones en España y esta situación con toda seguridad se corregirá”.

ANTICIPIA TU



Contigo desde el principio

Nuestros especialistas te ayudarán en todo lo que necesites para que gestiones de la forma más fácil y rápida, el anticipo de tu PAC¹.

Santander, por ti los primeros.



Consigue una suscripción al cuaderno de campo digital² solo por anticipar un mínimo de 2.500€.

La cooperativa Extremeña de Pistachos lidera la puesta en marcha de una procesadora en Fuente de Cantos

Forman parte unos 81 socios con 700 hectáreas de cultivo que dará servicio a más productores de Extremadura, Andalucía y Portugal

El cultivo del pistacho se está asentando en Extremadura como una alternativa más junto a otros frutos secos. Y cada vez en más zonas de la región, tanto en la provincia de Cáceres como en la de Badajoz. La región cuenta con una extensión de cultivo que puede alcanzar ya las 1.500 hectáreas, y con una Asociación de Productores, **Propistaex**, que ha sido capaz de liderar **Extremeña de Pistachos Sociedad Cooperativa Agroalimentaria**, creada en agosto del 2021 que promueve una industria para calibrar, pelar y secar el producto, e incluso pensar en el futuro en su comercialización directa con marca propia. El presidente de la nueva cooperativa es **Manuel Casado**, productor de pistacho y propietario también de **Viveros Pistorrex** en Torre de Miguel Sesmero, especializado en planta de pistacho y asesoramiento de plantaciones. En la Lonja del Pistacho de Albacete, las variedades convencionales a finales del año pasado cotizaban a 6,5 euros/kilo abierto y limpio en convencional, y 8 euros/kilo en grano. Y en ecológico, desde 8 euros abierto limpio a 12 euros en grano.

¿En qué momento se encuentra el proyecto de Extremeña de Pistachos?

La componemos unos 81 socios que sumamos unas 700 hectáreas de cultivo. El principal objetivo de la cooperativa era la puesta en marcha de una industria para el procesado del producto, y no depender de procesadoras particulares con los que en estos dos últimos años ha habido problemas. Por los precios de compra del producto y por el rendimiento del producto entregado entre otros temas. Lo que se ofrece en muchos casos no tiene nada que ver con los precios reales del mercado. La puesta en marcha de la Lonja de Pistacho en Castilla-La Mancha va a ser importante para el sector.



Hemos visto una ubicación buena en Fuentede Cantos, que tiene ya parte de la construcción necesaria y suficiente terreno. La industria se hará en dos fases y supondrá una inversión en torno al millón de euros. No solo estará pensada para los socios de la cooperativa y **Propistaex**, sino que seguro que cuando se conozca el proyecto entregarán su producción muchos más, incluso desde Portugal. También hemos pensado ofrecer servicios para almendra para rentabilidad la inversión. Si todo va bien para el año 2023 debe estar en funcionamiento.

¿Las nuevas plantaciones de pistachos siguen creciendo con fuerza o se han ralentizado?



Manuel Casado, presidente de Extremeña de Pistachos

Se ha notado una cierta ralentización en las nuevas plantaciones sobre todo por los precios ofrecidos por las maquilas particulares. Hay propietarios que pensaban que pagando el kilo a tres euros y pico mejor plantan almendros. Incluso a los viveros ha costado vender planta, cuando antes había escasez. Con la puesta en marcha de la Lonja de precios y el aumento

de la demanda creemos que va a volver a crecer.

En zonas como la de Navalmoral de la Mata, Campiña Sur o Tierra de Barros se están notando ya más proyectos. También en la zona de las Vegas del Guadiana tiene gran potencial. Incluso ayuntamientos como el de Oliva de la Frontera han decidido plantar 10 hectáreas en su Dehesa Boyal para ver su desarrollo. Un proyecto que hemos realizado desde nuestro vivero, **Pistorrex**.

¿Se va afinando más con las variedades que mejor se adaptan a Extremadura?

Por su puesto que la experiencia de lo ya plantado ayuda mucho. Y cada vez hay más variedades para elegir. En el caso de Extremadura se adaptan mejor las variedades tempranas.

¿Es un cultivo que se adapta bien al secano?

En sí mismo es un cultivo de secano, que es verdad que da más producción con riego de apoyo, pero que funcionan bien en secano, gracias a sus raíces pivotantes. En un año de plantación ya puede tener un metro de raíz.

¿En ecológico tiene mayor potencial?

Está claro que los precios son, de media, dos euros superiores por kilo en ecológico. En regadío es más complicado por el tema de los hongos, pero en secano tiene mucho potencial.



IRRIGATION
MANUFACTURER

**PATHFINDER
XPRO**

SUPERFILTRADO RESISTENCIA EFICIENCIA



"Más de 40 años de dedicados a la innovación en la irrigación nos han llevado a ser un año más una de las empresas líderes en cinta de riego en España"



www.grupochamartin.com



EXTREMADURA

+34 630 972 590
ismaelrangel@grupochamartin.com
Ismael Rangel



SEVILLA

Carretera de Breñas Km.2,2
Sevilla 41015, España
+34 954 903 736 / +34 954 908 069
ismaelrangel@grupochamartin.com

El kiwi amarillo y rojo se abre paso en las Vegas del Guadiana



Landfruit ve factible a largo plazo que la región cuente con 600 ó 700 has de estas variedades

El sector de la fruta de hueso en Extremadura, uno de los más importantes en extensión, valor de producción y exportación, no deja de buscar alternativas a las frutas más habituales. Ahora le toca el turno al kiwi. Pero no al tradicional verde que ha puesto de moda en todo el mundo la marca neozelandesa **Zespri**. Sino a nuevas variedades de kiwi amarillo y rojo, que están creciendo con fuerza en el mercado europeo de consumo. De la mano de la empresa **Fruit Growing Quality**, la empresa extremeña **Landfruit**, ubicada en Don Benito, ha puesto en marcha las primeras plantaciones de kiwi amarillo y rojo de la región. “Comenzamos con una hectárea experimental -asegura **Antonio Chavero**, CEO de Landfruit- de la que llevamos ya tres campañas. Se va a aprendiendo a base de errores en podas, mallas, etc. Ahora ya andamos con otras cuatro o cinco hectáreas de productores de Landfruit. Hay que tener en cuenta que el consumo de kiwi amarillo está creciendo a ritmos del 30% en Europa frente al 6-7% de kiwi normal. La idea es apostar por la calidad y acabar teniendo una marca de referencia”.

El grupo que está liderando el **proyecto KIBI** en varias regiones españolas donde el kiwi no era habitual es **Fruit Growing Quality** a través de dos variedades amarillas de kiwi chinensis (Gold Kibi Sunxy 01 y 02 y una roja, Red Kibi Rossy. Se presentó en la pasada feria Agroexpo de Don Benito, y cuenta también con la financia-

ción de créditos preferentes de Ibercaja. Según **Mauro Rey**, responsable de Negocio y nuevos miembros del proyecto Kibi, “se trata de un modelo diferente al que conocemos como royalti. Es el primer club internacional de kiwi. Fuera de lo que sería el mundialmente conocido de Zespri. Apostamos por la integración vertical del campo al punto de venta. Proporcionamos todo el material vegetal con asesoramiento continuo al productor para que no haya problemas de ningún tipo. No nos interesa vender planta o royalti si el proyecto no funciona”. La producción media por hectárea en kiwi rojo oscila entre 20.000 a 30.000 kilos/hectárea y en el caso del amarillo entre 40.000 y 55.000 kilos.

Rápido retorno

Se trata de un cultivo muy especializado y que requiere una inversión inicial alta por

hectárea, pero con un retorno rápido. “En cuatro o cinco año se llega al punto muerto de la inversión -asegura **Antonio Chavero**. Es verdad que al principio requiere una inversión de unos 60.000 euros/has, pero al cuarto año se están consiguiendo producciones de 40 toneladas/ has. En el caso de Extremadura está claro que no podemos pensar en sustituir a gran parte de la ciruela, sobre todo en sus variedades más tempranas. Pero sí sería factible e interesante que a largo plazo puede haber 600 ó 700 hectáreas de kiwis en la región”.

Una opinión en la que también coincide **Mauro Rey**. “Es un producto que resulta muy rentable pero que permite pocos errores. A partir del segundo año se consigue entre un 10 y un 15% de producción, en el tercer año entre 40 y 60% dependiendo de la zona. A partir del cuarto año, entre un 60 y 70%, y ya hacia la total producción”.

Hasta ahora, el cultivo del kiwi estaba muy concentrando en el noroeste español, por su clima especialmente. Galicia, Asturias, Cantabria... “No tiene que ser un cultivo del norte. Estas variedades son más tropicales, necesita menos horas de frío. Es verdad que el kiwi verde por mucho que lo cuidemos en Extremadura nunca se va a dar. Pero el amarillo y el rojo sí puede darse en Extremadura, Sevilla, Cádiz, Huelva, Zaragoza, e incluso en Zamora. Extremadura tiene buena tierra y cuenta con agricultores con experiencia en cultivo de frutales”, asegura **Mauro Rey**.



Mauro Rey, responsable de Negocio del proyecto Kibi

iberCaja

Agro



COM PRO MISO PAC 2022

SOLUCIONAMOS
la gestión de tu PAC.

ANTICIPAMOS*
hasta el 80%
de la ayuda.



ibercaja.es/agro

*Financiación sujeta a los requisitos de concesión de riesgos de Ibercaja Banco, S.A.

EL BANCO
DEL
Vamos



Francisco Javier Miranda
Catedrático Organización de Empresas de la UEX

“El problema en la ciruela es por el precio recibido, que depende de la competencia y de la diferenciación”

La Consejería de Agricultura ha encargado distintos estudios para conocer la cadena de valor de productos agroalimentarios claves. **Francisco Javier Miranda** ha coordinado el de la ciruela y la cereza.

En el caso de la ciruela ¿cuáles son las principales conclusiones?

Se trata de un producto cuya oferta se está globalizando, y la producción está en constante crecimiento (se ha multiplicado por 2 en los últimos 60 años). La UE está perdiendo peso en el mercado global (13% de la producción) y donde la producción española representa el 11,1% de la producción de la U.E. en el año 2019, con cifras próximas a las de sus principales competidores (Francia e Italia). El papel de la producción española, que había tenido un crecimiento durante el final del siglo pasado, se ha estabilizado en los años que llevamos del presente. Extremadura tiene un claro liderazgo a nivel nacional, con más del 50% del volumen total producido en España (y el 47% de las hectáreas en producción), superando en el año 2020 los 77 millones de toneladas según datos del MAPA.

Se trata de un cultivo estratégico para el campo regional, con una altísima calidad del producto obtenido, un claro potencial de mercado, tanto europeos como de aquellos países donde el valor diferenciado de la calidad de la ciruela extremeña tiene desarrollo.

- La rentabilidad del cultivo en las últimas campañas ha estado comprometida ¿es más un problema de precio final recibido o de costes?

Al analizar la estadística publicada por el MAPA relativa a rendimientos y valor y tomando la serie histórica de los últimos 10

años (2009-2019) se obtiene un precio medio percibido por el agricultor de 60 céntimos/kg, siendo el valor más bajo el recibido en la campaña 2019 con 43,1 céntimos. Los costes medios calculados en nuestro trabajo, que como hemos reiterado, tienen una enorme variabilidad (85% es coste variable, y cambia según variedades, temporada y años) permitirían al agricultor rentabilizar su explotación con este precio de liquidación que se obtuvo el año con peores precios.

Como se apunta en el trabajo, el modelo debe ser viable para todos los agentes de la cadena de valor (en nuestro caso simulamos en la fase de campo y central transformadora y comercialización hasta mercado mayorista). El resultado refleja que en virtud del precio obtenido en el mercado mayorista puede dar lugar a pérdidas en la cadena de valor en las 2 fases analizadas. Con todo esto la respuesta es clara, el problema es de precio recibido, y éste

depende de 2 factores, grado de competencia y capacidad de diferenciación de nuestras producciones, para ello, la marca de calidad de ciruela de Extremadura debe ser un aspecto clave.

En cuanto a la cereza, ¿qué conclusiones más destacadas analiza el estudio?

En este cultivo se ha producido un crecimiento de la producción similar al de la ciruela, se ha duplicado en el periodo analizado y se ha globalizado, teniendo un peso más significativo que en el caso de la ciruela las producciones dentro de la U.E. a escala global (23%), siendo España líder de producción dentro de la U.E. (20,7%). En este contexto, Extremadura produce prácticamente un 25% de la cereza nacional, sólo por detrás de Aragón.

Se trata de un cultivo con un importante mercado a nivel internacional, donde Extremadura tiene una capacidad de crecimiento sustancial, dentro de un sector en

el cual hay rentabilidad en sus diferentes fases de la cadena de valor. Si bien es preciso realizar una apuesta por variedades de mayor calibre, que permitan mejorar el margen del precio obtenido en los mercados de mayor capacidad adquisitiva. Las explotaciones de cereza tienen un tamaño mayoritariamente reducido (4.235 explotaciones tienen una dimensión menor de 5 ha, atendiendo a un perfil de carácter familiar, con 2.592 explotaciones de un tamaño superior).





BLACKJAK®



BLACKJAK®



sipcamiberia.es

Uso reservado a agricultores y aplicadores profesionales. Lea siempre la etiqueta antes de usar el producto y siga las instrucciones.

BLACKJAK®
10º ANIVERSARIO



EL ARTE DE SER LA VANGUARDIA DE LA BIOESTIMULACIÓN

- Bioestimulante activador del suelo y de la planta.
- Máxima rentabilidad: más cobertura con pequeñas dosis.
- Cómodo y práctico: solubilidad inmediata y pH ácido.
- Potencia tus abonos, correctores y fitosanitarios.
- Mejora la germinación y el crecimiento radicular.
- Certificado para uso en Agricultura Ecológica.



SIPCAM
IBERIA



Miguel Ángel Gómez-Cardoso
Director Gerente de AFRUEX

“En principio, el agua mínima necesaria para una producción normal de fruta está asegurada”

Ante la grave situación de los embalses, la consejería de Agricultura ha recomendado a la Confederación de Guadiana que la disponibilidad de agua vaya a los cultivos de fruta, tomate, maíz y arroz por este orden. ¿Habrá agua suficiente para garantizar una producción razonable de fruta?

En principio, el agua mínima necesaria para tener una producción normal está asegurada, aunque esperemos que en las próximas fechas llueva de forma suficiente para que pueda haber agua para todos los cultivos.

Se ha anunciado el proyecto de crear una IGP Ciruela de Extremadura, más potente que la marca de calidad de ahora. ¿Qué aportaría y cuándo está prevista que esté operativa si todos los trámites van bien?

Estamos comenzando los trámites para transformar CIEX de marca de garantía a

IGP. Esto haría que la ciruela extremeña sea reconocida a nivel internacional como algo único y especial en la región. Además podríamos formar parte de las líneas de promoción de las DOP e IGP.

¿De qué forma los costes logísticos y energéticos puede repercutir en la campaña, tanto a nivel de precios finales como sobre todo de llegada a mercados más lejanos en el caso de los costes logísticos?

Estamos muy preocupados por un incremento de costes del 60% respecto al 2020, algo totalmente inasumible. Pro-

blemas de suministros de los embalajes y materiales necesarios para la comercialización.

También nos preocupa mucho las consecuencias que la guerra de Ucrania puede tener en la economía y las relaciones internacionales, ya que Turquía que es un gran productor de fruta de hueso y cuyo principal cliente es el mercado ruso, al cual no podrán acudir debido a la devaluación de la moneda y la imposibilidad de adquirir estos tipos de productos.

Nos encontramos en una situación muy complicada que nos llena de incertidumbres.

Ciruela, nectarina, melocotón y cereza concentran el 86% de la producción de fruta extremeña

Extremadura ha aumentado en las últimas campañas su portfolio de tipo de fruta que produce, aunque ciruela, nectarina, melocotón y cereza sigue siendo las más importantes en el volumen total comercializado.

Según los datos de AFRUEX sobre la pasada campaña 2021, la producción global de fruta de hueso fue de 285.264 toneladas. De este total destaca la ciruela con 98.700 toneladas, seguida de la nectarina con 68.300 toneladas y el melocotón con 44.560 toneladas.

Otro de los productos estrella de la fruticultura extremeña es la cereza, concentrada en el Valle del Jerte, y con un valor en precio muy superior al del resto de frutas de hueso en la región, que alcanzó las 36.470 toneladas.

Otras frutas como el paraguayo con 9.452 toneladas siguen creciendo. El albaricoque sumó 6.530 toneladas y la pera las 8.380 toneladas.

Otro de los cultivos emergentes, aunque con un volumen todavía no considerable es el caqui con 4.172 toneladas. Por su



parte, el membrillo se quedó en las 326 toneladas.

El que sí está notando un fuerte despegue es el higo en fresco, que alcanzó las 1.232 toneladas de producción entre los asociados a Afruex, que comienzan a interesarse por este producto de creciente demanda en el mercado nacional e internacional que salvo en la zona norte de Cáceres siempre ha vivido a la sombra del higo seco en Extremadura. Otra serie de frutos más minoritarios sumaron unas 2.000 toneladas de producción.

¡PROTEGE TU FRUTA, PROTEGE TUS INTERESES!

PREVIENE Y PROTEGE DE LOS DAÑOS CAUSADOS POR
MONILIOSIS Y OTRAS PODREDUMBRES EXTERNAS



NUEVA SOLUCIÓN EFICAZ Y SEGURA

DESDE BLUE HERON OFRECEMOS LAS MEJORES Y MÁS NOVEDOSAS SOLUCIONES NATURALES Y SIN RESIDUOS PARA LA PRODUCCIÓN Y PROTECCIÓN VEGETAL

¡SOLICÍTANOS INFORMACIÓN O CONTACTA CON TU DISTRIBUIDOR MÁS CERCANO!



Soluciones naturales para la producción y protección vegetal



 **Blue Heron**
Plant BioDynamics

www.blueheron.es
info@blueheron.es
Tel.: 00 34 91 857 14 34

Membrillo El Quijote no descarta volver a plantar membrillos en Extremadura por su gran calidad



Tuvo que arrancar 60 hectáreas y 50.000 árboles en su finca de Zurbarán hace cuatro años por la plaga de fuego bacteriano

El paisaje de las Vegas del Guadiana no acaba en las ciruelas, las nectarinas, los melocotones o los paraguayos. O al menos no lo estaba hasta hace cuatro años.

La empresa familiar cordobesa **Membrillo El Quijote**, con sede en Puente Genil, contaba en la localidad de Zurbarán con una de las mayores plantaciones de membrillos de España y Europa, con 60 hectáreas en intensivo y unos 50.000 árboles. Desde hacia unos 20 años, que suministraba gran parte de la producción de esta mítica empresa, presente en todas las cadenas de distribución españolas con su dulce de membrillo, que elabora unas 10.000 toneladas de membrillo al año. Sin embargo, una plaga de fuego bacteriano, una enfermedad causada por la bacteria "Erwinia amylovora" que afecta sobre todo a frutos como el membrillo, el níspero o el manzano, arrasó con la plantación. "Se trata de una enfermedad para la que no existe tratamiento eficaz -asegura **Enrique Chacón**, director comercial de la firma cordobesa- o al menos que esté permitido en la Unión Europea. Se trata de una plaga que se propaga muy fácilmente con la polinización de las abejas, que en esta zona por las miles de hectáreas de frutales que hay, es muy común. No nos quedó más solución que arrancar los árboles".

La empresa sigue comprando membrillo en alguna parcela que queda en Extremadura pero de forma muy minoritaria. Los datos de la Encuesta de Superficies Agrarias (ESYRE) del Ministerio de Agricultura cifran en 9 hectáreas las dedicadas al cultivo de membrillo en la región con datos del 2021.

Membrillo El Quijote sigue manteniendo su filial **Membrillos Extremeños** con sede en la localidad pacense de El Torviscal. Pensando también en el futuro.

"Ojalá podamos encontrar en el futuro una solución a esta plaga y volver a plantar membrillos en Extremadura -asegura **Enrique Chacón**. Los membrillos de aquí, por la tierra y la disponibilidad de agua hasta ahora, no tienen nada que ver con los de otras zonas productoras. Son mucho mejores y nosotros lo notábamos mucho en la calidad del producto de la finca de Zurbarán".

Actualmente mantienen la producción en la zona de Puente Genil y pueblos cercanos, mediante acuerdos con agricultores de la zona. "Allí al estar entre más olivos y sin frutales, la plaga no ha llegado, porque la polinización de las abejas es más limitada", asegura el director comercial de Membrillos El Quijote. La empresa procesa en torno a 5 millones de kilos de frutas al año.

Exportación

Membrillo El Quijote lleva muchos años produciendo membrillos y elaborando dulce de membrillo, y también otras cremas y dulces de frutas. Desde sus inicios en una pequeña confitería abierta en 1840 en Puente Genil a exportar a medio mundo.

En la década de los años 80 se creó **Agrícola El Quijote S.A.** y la filial extremeña, **Membrillos Extremeños**, para crear la mayor plantación de membrillos del mundo.

En los últimos años se ha adaptado a las nuevas demandas del mercado con nuevos productos sin azúcares, son stevia o para deportistas.

Los valores nutricionales y saludables del membrillo son muy valorados, especialmente por su acción astringente y antiinflamatoria debido a que contiene dos sustancias: pectina y taninos.

Más del 10% de su producción de dulce de membrillo se exporta actualmente a mercados que van desde Estados Unidos a Sudáfrica, pasando China y Australia, y los grandes mercados de consumo de la Unión Europea.

La exportaciones suponen en global el 25% de las ventas de la compañía. Incluso también en fruta fresca. Por su actividad en Extremadura, la empresa formaba parte de la OPFH **Frugalia**.



La gama más amplia de cintas de riego



Irritec Iberia

Pol. Ind. El Piler, Calle Cordeleros, s/n 41410 Carmona (Sevilla) - España | www.irritec.es

✉ +34 954 19 60 08 ✉ irritec.iberia@irritec.com

Síguenos en:



Un contenedor móvil para que los pequeños productores procesen sus frutas y hortalizas



El proyecto europeo FOX fomenta las cadenas cortas de suministro, la IV gama, zumos o snacks y evitar los desperdicios

El comercio de frutas y hortalizas puede cambiar en los próximos años, como también lo han hecho otros productos. Tanto por la venta on line como por la forma de procesar la fruta y hortaliza en busca de mayor frescura y sabor.

El proyecto europeo FOX -Food Processing in a Box- en el que participa la española AINIA junto a otros 24 socios de 9 países, está trabajando en el desarrollo de un contenedor móvil para seleccionar, procesar y envasar frutas y hortalizas frescas utilizando sistemas de envasado más sostenibles. El proyecto pretende fomentar las cadenas cortas de suministro de alimentos para frutas y hortalizas, reduciendo en consecuencia la proporción de excedentes y residuos generados en el proceso mediante el uso de tecnología innovadora de procesado a pequeña escala.

El contenedor dispone del equipo necesario para un procesado suave (lavar, cortar, envasar) de frutas y hortalizas cerca de la explotación agrícola, de modo que puede trasladarse de agricultor a agricultor dentro de una misma zona y utilizarse para procesar distintos tipos de frutas y hortalizas.

Uno de los objetivos del proyecto es desarrollar productos de mayor valor añadido o aprovechar subproductos como zumos o snacks. Se están diseñando cuatro tipos de unidades basadas en diferentes tecnologías para diferentes productos. El proyecto está

liderado por el centro alemán DIL (Deutsches Institut für Lebensmittel).

Más sostenible

El prototipo de unidad móvil diseñada por AINIA tiene como finalidad el procesado y envasado de frutas y hortalizas de IV gama utilizando sistemas de envasado más sostenibles. Para el diseño de los envases se están considerando diferentes estrategias de ecodiseño como el uso de materiales reciclados, la reciclabilidad de los envases o el desarrollo de envases secundarios reutilizables. Según explica Leonor Pascual, del departamento de tecnologías del envase de AINIA, "a partir del análisis previo de la calidad, la selección de frutas y hortalizas y un envasado adecuado, se garantizará su vida útil y la calidad física y nutricional superior, con lo que también contribuiremos a una alimentación más saludable".

Según los responsables del proyecto, con este tipo de soluciones innovadoras se conseguiría dar vida útil a mucha fruta y hortaliza que se desperdicia. "Hay muchas frutas y hortalizas especialmente perecederas. Para poder minimizar el desperdicio es fundamental un adecuado tratamiento durante toda la cadena de suministro", aseguran. "En el caso de frutas y hortalizas de IV gama, al ser productos especialmente perecederos, definir un sistema de envasado adecuado permite alargar su vida útil y disponer de un producto cómodo de consu-

mir", indica Leonor Pascual. En cada "círculo de alimentos" (con una tecnología y región específicas) también se está trabajando "en la manera de explotar nuevos negocios potenciales y diseñar estrategias para involucrar a los agricultores y consumidores locales en los procesos de desarrollo de productos", explica Leonor Pascual.

Para la investigadora que coordina en el instituto alemán DIL todo el proyecto europeo, Kerstin Pasch, "el consumidor de hoy en día demanda alimentos sanos, frescos, naturales y, por descontado, sabrosos, preferiblemente procedentes de producciones ecológicas, regionales y respetuosas con el medio ambiente. A esto se añaden factores como la transparencia en la cadena de suministro y la autenticidad. Desde el punto de vista de la empresa, el objetivo es crear soluciones innovadoras, a pequeña escala y orientadas al futuro para su posterior procesamiento. La cuestión fundamental es cómo preservar estos productos in situ lo más rápidamente posible para no tener que desecharlos".

El proyecto incorpora cuatro etapas en la post cosecha: exprimido de zumo o conservación suave, secado, preparación y envasado. Ha incorporado tecnologías innovadoras como el proceso PEF, que aminora el tiempo de secado mediante electroporación, y el secado por IR o a baja temperatura.

Más fuerte que nunca



AGROMÉTODOS

www.agrometodos.com





Cajalmendralejo concluye la adquisición del Banco de Depósitos tras la autorización del Banco Central Europeo

El pasado mes de febrero, Cajalmendralejo culminó con éxito la compra del 100% del capital social del **Banco de Depósitos** tras la autorización del Banco Central Europeo, del Banco de España y de la Secretaría General del Tesoro y Política Financiera. La Entidad financiera extremeña desembarca en Madrid con la adquisición del Banco, que mantendrá su identidad y funcionará de manera independiente. La adquisición del **Banco de Depósitos** se enmarca en el proceso de expansión de Cajalmendralejo en Madrid. Cajalmendralejo, Entidad cabecera del **Grupo Cooperativo Solventia**, inicia así su actividad financiera en la capital de España. Actualmente Cajalmendralejo cuenta con 125

oficinas y puntos de atención distribuidos en 6 provincias de 3 Comunidades Autónomas. Con esta adquisición estratégica Cajalmendralejo refuerza su posicionamiento, lo que le permitirá afrontar nuevas oportunidades de desarrollo.

El nuevo Consejo de administración del **Banco de Depósitos** lo componen, Fernando Palacios, Ángel Jaén, Cipriano Gutiérrez, Pablo Llamas y Francisco Javier Álvarez como dominicales y María José Cantón y Virginia Rey como independientes.

El Presidente del Banco de Depósitos será Fernando Palacios y el Director General Miguel Ángel Prieto que ha sido reprendido en su actual cargo.

Banco de Depósitos, con sede en Madrid,

desempeña su actividad bancaria desde el año 1975 a través de un modelo de banca tradicional, especializado en la actividad crediticia del ámbito sociocultural y que atiende, con carácter prioritario, las necesidades de financiación de instituciones sin ánimo de lucro, de economías familiares y de empresas. **Banco de Depósitos** está igualmente comprometido con la educación y la formación académica mediante el desarrollo y la financiación de programas de cooperación universitaria de alto nivel.

La operación ha estado coordinada por Arcano y Baker & McKenzie, en representación del **Banco de Depósitos**, y por AFI (Analistas Financieros Internacionales), en nombre de **Cajalmendralejo**.

Ascenza lanza una nueva gama de productos de BioProtección: Blexia®, para cultivos frutales y hortícolas

El posicionamiento de **ASCENZA** gira en torno al agricultor, a sus necesidades y a su realidad. Una realidad directamente relacionada con una naturaleza imparable que se adapta a todos los cambios. Nuestra agricultura está cambiando, cambia el mercado y cambia la manera en la que el agricultor debe producir. Se necesitan nuevas herramientas para un nuevo contexto y **ASCENZA** acompaña estos objetivos: producir cada vez más, y producir mejor. Para un consumidor que está cada vez más cerca, es hora de acortar la distancia entre el campo y la mesa. De nuestra parte contamos con el más poderoso de los aliados: la naturaleza, siempre imparable. En estos términos de sostenibilidad,

ASCENZA lanza el nuevo catálogo de BioProtección, **Blexia®** con todas sus soluciones integrantes autorizadas para la agricultura ecológica. Destaca especialmente el formulado natural en base a aceite de naranja, **PREVAM® PLUS**, un bioplaguicida de contacto con fuerte efecto de choque, que ejerce control sobre un gran número de plagas (actividad insecticida) y enfermedades (actividad fungicida), y posee un consistente registro fitosanitario de cultivos autorizados tanto leñosos (almendro, ciruelo, cerezo, melocotonero, etc) como cultivos hortícolas (ajo, brócoli, pimiento, tomate, etc) entre otros, y se caracteriza por no poseer plazo de seguridad ni LMR. Sumamos a esta línea las sustancias bási-



cas **Carpet** (hidrogenocarbonato de sodio), **Equiset** (extracto Equisetum arvense), **Prevatect** (clorhidrato de chitosano) y **Valesco** (extracto de Urtica sp.) que vienen a completar un catálogo de BioProtección, en el que **ASCENZA** ya cuenta con componentes de control biológico como **Noscale**, feronoma de confusión sexual para el control de Piojo Rojo de California en cítricos; y **Doctrin** (*Bacillus thuringiensis kurstaki*) para el control de lepidópteros en amplia variedad de cultivos.

Además, **ASCENZA** dispone de otras soluciones de perfil ecológico para cultivos leñosos y hortícolas como son **Covinex 35 WG**, **Azupec MG** y **Superblock**, entre otros.

**CADA DÍA SOMOS MÁS LOS QUE
AYUDAMOS A CUIDAR EL
MEDIOAMBIENTE EN NUESTROS
PUEBLOS Y CIUDADES.**

GRACIAS A TODOS LOS QUE CONFÍAN EN NOSOTROS.



Tu energía natural

+información 924 24 84 84

Gas
Extremadura
Distribución y Comercialización

El municipio que unirá Don Benito y Villanueva de la Serena concentrará el 35% de tomate para industria extremeño



Vista aérea de la fábrica de tomate de Alsat en Don Benito

Entre Pronat y Alsat en Don Benito y Transa en Villanueva de la Serena, suman 750.000 toneladas y el tomate de 8.000 hectáreas de cultivo

La unión de Don Benito y Villanueva de la Serena que tantas portadas ha tenido a nivel nacional tras su referéndum, tendrá también importantes consecuencias en materia agraria y agroindustrial. Y entre ellas destaca especialmente el protagonismo que sumarán, ya de por si destacado por separado, en el cultivo y en la transformación de tomate para industria.

Tras su unión, el municipio saliente de nombre todavía desconocido, se convertirá en la gran capital del tomate para industria de Extremadura y de España: sumará una transformación media por campaña –si la climatología lo permite– de 750.000 toneladas provenientes de una superficie de cultivo de unas 8.000 hectáreas. Con estas cifras, el municipio que dé lugar Don Benito-Villanueva de la Serena concentrará el 35% del procesado de tomate de toda Extremadura. Por delante de otros municipios claves para la industria tomatera regional como Villafranco del Guadiana, Miajadas o Santa Amalia.

Gran parte de esta producción se destina al mercado exportador, lo que convierte al nuevo municipio en uno de los líderes de la exportación agroalimentaria de la región al ser el tomate, junto a la fruta, el producto con más peso en la balanza exportadora.

Industrias

En el término de Don Benito, en el Polígono San Isidro, se ubica la industria cooperativa **Pronat**, fundada en 2003 y vinculada a la cooperativa **Casat**, que en una campaña normal puede transformar unas 250.000 toneladas y tener contratos con unas 2.780 hectáreas. También mantiene su actividad desde hace muchos años la empresa **Alsat**, creada en 1985, dedicada a la producción de concentrado y dados de tomate en aseptico. La fábrica es propiedad del grupo **Centunión**. En una campaña normal puede producir en torno a las 170.000 toneladas, procedentes de unas 1.850 hectáreas de cultivo.

Mientras, a las afueras de Villanueva de la Serena se ubica una de las industrias gigantes del tomate extremeño, **Transa**, empresa fundada en 1965 por Rafael Carranza, que cuenta también con presencia industrial en el mercado portugués en la zona de Ribatejo. Desde el año 1972 elabora tomate en polvo. En una campaña normal produce en torno a las 340.000 toneladas de tomate procedentes de unas 3.500 hectáreas de cultivo, siendo junto a la industria de **Conesa** en Villafranca del Guadiana y a **Tomates del Guadiana** en Santa Amalia, una de las de mayor capacidad de transformación del tomate regional.

Entre **Transa**, **Pronat** y **Alsat** compran

cada campaña en torno al 34% de las hectáreas de cultivo de tomate para industria de la región, unas 8.000, sobre una media de 23.000/24.000 cuando las condiciones climatológicas acompañan. Estas otras dos localidades, Villafranco del Guadiana, como centro operativo más destacado de **Conesa Group**, la industria líder del tomate regional, y Santa Amalia, que cuenta con las industrias cooperativas de **Tomates del Guadiana** y **Tomalia**, también mantienen un importante peso en el tomate para industria extremeño.

Aunque en número de industrias, el municipio que alberga más empresas relacionadas con el cultivo, debido especialmente a su ubicación estratégica al lado de la Autovía Madrid-Lisboa, es Miajadas (Cáceres). A las afueras del municipio se encuentran las instalaciones de las industrias transformadoras **Conesa Vegas Altas** –la antigua industria cooperativa Tomix que promovió Acorex– e **Inpralsa**, propiedad de **GB Food** (Gallina Blanca). Mientras, alberga también las industrias envasadoras y comercializadoras de tomate **Solis** del grupo **Nestlé** –que en su día llegó a transformar tomate– y **Tomcoex**. Esta última promovida en su día por Acorex con apoyo financiero de Extremadura Avante, y que actualmente es propiedad del grupo **Aceitunas Cazorla**.



Supera las malas hierbas con el mejor de siempre

Titus®

HERBICIDA



Ofrece a tu cultivo la calidad del producto líder.

Titus® es un herbicida sistémico que controla hierbas de hoja ancha y estrecha en las primeras etapas de crecimiento. Se absorbe principalmente por vía foliar y actúa muy rápido, deteniendo inmediatamente el crecimiento y provocando la muerte de las hierbas a las pocas semanas.

Modo de empleo: Para lograr la máxima eficacia, Titus® se debe utilizar con las malas hierbas en el estado inicial de crecimiento, dentro de un plan de aplicaciones en mezcla con otros productos que completen su espectro de acción y eficacia, y con el cultivo en buen estado sanitario.

Visítenos en: [@cortevaES](http://corteva.es)

Esta información podría no estar actualizada. Con el fin de evitar riesgos para las personas y el medioambiente, lea atentamente la etiqueta del producto y siga estrictamente las instrucciones de uso.

TM, SM Son marcas comerciales y de servicio de Corteva Agriscience y de sus compañías filiales. ©2022 Corteva Agriscience™.



Juan Francisco Blanco
Presidente del Grupo de Trabajo de Tomate
para Industria de Cooperativas Agro-alimentarias
Extremadura

“Sólo el agua puede limitar la próxima campaña de tomate, no el precio”

Junto a la fruta, el tomate es uno de los cultivos prioritarios para el riego en esta campaña según las recomendaciones de la Consejería a la Confederación del Guadiana. ¿Qué escenarios manejan los productores de tomate de confirmarse las duras restricciones de riego?

El único escenario posible es no perder la campaña de tomate para industria de este año y, por eso, todas las partes estamos realizando el máximo esfuerzo para que se desarrolle dentro de la normalidad que sea posible, ya que se trata de un cultivo muy importante desde el punto de vista social y económico.

La disponibilidad de agua es el principal problema que existe ahora mismo en torno a este cultivo, que afronta una campaña de incertidumbre por este motivo.

La producción este año será menor por la situación de sequía.

Productores e industrias han acordado un precio de 102 euros/toneladas para la nueva campaña, sensiblemente superior al del 2021. ¿Cómo valoran este precio en vuestra doble condición de productores e industrias cooperativas?

El incremento del precio que se paga al productor de tomate para industria en Extremadura era una reclamación de Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura, cuyas cooperativas y OPFHs asociadas han defendido esa subida. No podemos permitirnos dejar de ser líderes en este sector, frente a otras zonas productoras. Ellas son las que, a través de

una importante colaboración y trabajo conjunto con el resto de OPFHs extremeñas, han impulsado esta subida en los contratos con la industria transformadora.

Creemos firmemente que si no ganan las dos partes –industria y producción– el cultivo no tendrá viabilidad, especialmente ante la subida de los costes de producción. Y hay que recordar que la industria cooperativa es la industria de los agricultores cooperativistas, de forma que ellos reciben un precio mayor por su producción gracias al retorno cooperativo, vinculado a la existencia de resultados económicos favorables en la cooperativa, ya que participan en el beneficio de la transformación que realiza su industria.

“La producción este año será menor”



Ante campañas como la actual, ¿existe el riesgo de que muchos productores de tomate decidan diversificar parte de sus hectáreas a cultivos permanentes con menos consumo de agua o es un cultivo muy arrraigado y especializado ya en las Vegas del Guadiana?

No, no creo que exista ese riesgo porque el cultivo de tomate para industria es prioritario. Actualmente la única limitación que tenemos es el agua, que es la que puede hacer que algunos agricultores opten por cultivos con una demanda creciente, especialmente ante las perspectivas de la crisis Rusia-Ucrania. Pero el precio fijado hace que esa ya no sea una opción. Solo el agua puede limitarnos.

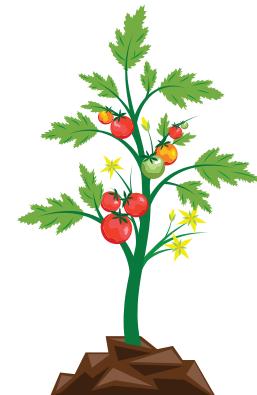
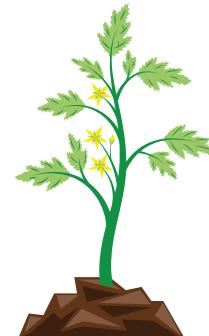
Ante el aumento de los costes (energía, material envasado, transporte, etc.) ¿sería interesante que las industrias cooperativas del sector realizarán compras conjuntas o cada una lleva su propia estrategia?

Las industrias cooperativas extremeñas de tomate ya realizan diversas gestiones que permiten un ahorro de los costes. Y vienen realizándolo desde hace tiempo. La cooperación es uno de los muchos valores de las cooperativas como empresas de economía social.

Así, por ejemplo, llevan a cabo la compra conjunta de los bidones que se usan como material de envasado del tomate una vez transformado, entre otras labores.

NUTRICIÓN - BIOESTIMULACIÓN EN TOMATE DE INDUSTRIA

- **BLACKJAK®** para mejorar el enraizado y como bioestimulante para mejorar la nutrición del cultivo.
- **PERFECTOSE®** para favorecer el crecimiento en las fases iniciales y favorecer la inducción foliar.
- **ABYSS®** para mejorar el cuajado.
- **RECORD®** bioestimulante que influye sobre el metabolismo del calcio.
- **AGUADEMAYO®** osmoprotector frente a estrés térmico, hídrico y salino; manteniendo el potencial de tu cultivo para conseguir la mayor producción.
- **LIQUI-K® EXPRESS o LIQUI-K®** abono con un contenido máximo de potasio para mejorar y agrupar la producción.



CUBRIMOS LAS NECESIDADES DE PROTECCIÓN, NUTRICIÓN Y BIOESTIMULACIÓN DEL TOMATE DE INDUSTRIA A LO LARGO DE TODO SU CICLO DE CULTIVO.

TRASPLANTE (Fertirrigación)

TRIKA® LAMBDA 1 (15 kg/ha)

10-12 DÍAS DEL TRASPLANTE (Fertirrigación)

BLACKJAK® (5 l/ha)

7 DÍAS DEL DESPUÉS DEL TRATAMIENTO ANTERIOR (Fertirrigación)

PERFECTOSE® (3 l/ha)

7 DÍAS DEL DESPUÉS DEL TRATAMIENTO ANTERIOR (Fertirrigación)

BLACKJAK® (3 l/ha)

BLACKJAK® + PERFECTOSE® (3 l/ha) (5 l/ha)

APERTURA PRIMERAS FLORES (Fertirrigación)

RECORD® (3-5 l/ha)

PLENA FLORACIÓN (Foliar)

ABYSS® + RECORD®
(0,7-1 l/ha) (2 l/ha)

12-14 DÍAS DESPUÉS DEL TRATAMIENTO ANTERIOR (Foliar)

RECORD® + AGUADEMAYO®
(2 l/ha) (2 l/ha)

15 DÍAS DESPUÉS DEL TRATAMIENTO ANTERIOR (Foliar)

RECORD® + AGUADEMAYO®
(2 l/ha) (2 l/ha)

25-30 DÍAS ANTES DE LA COSECHA (Fertirrigación)

LIQUI-K® EXPRESS (8 kg/ha)
o
LIQUI-K® (10 l/ha)

25-30 DÍAS ANTES DE LA COSECHA (Fertirrigación)

LIQUI-K® EXPRESS (7 kg/ha)
o
LIQUI-K® (10 l/ha)





Manuel Vázquez Calleja
CEO de Conesa Group

“El factor clave para la subida del precio del tomate ha sido la situación de escasez de agua en la Cuenca del Guadiana”

¿Ante un escenario complejo como afronta Conesa la campaña?

En todo negocio o en toda empresa siempre hay un factor de riesgo y por tanto una incertidumbre que es inherente a los mismos, pero en este momento la incertidumbre se ha multiplicado por 10 o por 20, lo que nos obliga a realizar una gestión diferente de la que veníamos realizando.

El precio del gas natural se ha incrementado alrededor de un 460% y la electricidad igualmente alrededor de un 400%, en muy poco tiempo, lo que hace muy difícil que se puedan mantener precios a un año en los productos que se fabrican todo el año. Los incrementos de coste de las energías se han acrecentado con la invasión de Ucrania, pero desde diciembre habían aumentado muchísimo. Esto hace que o bien se hagan contratos por un corto periodo de tiempo o se indexe el precio de venta a los costos energéticos.

Otro ejemplo es el incremento continuo de los costes de entrega de las mercancías. Estamos en un entorno muy volátil y hay que tener mucho cuidado con las decisiones que se toman. En lo climatológico, solo queda ver si estamos en un ciclo de sequía o es una cuestión estructural.

El sector alcanzó hace semanas un acuerdo de precios por toneladas. ¿Cómo lo valora?

La situación de incremento de costos para

agricultor en la gran mayoría de los inputs del cultivo como pueden ser los fertilizantes, que ha triplicado el precio, el gasóleo, la cinta de riego, los fitosanitarios, etc hacían necesario que el precio del tomate sufriera un aumento acorde a ese incremento de costes. El precio de los productos agrícolas alternativos como el maíz u otros cereales hacían necesario dar un plus para hacer que el agricultor se decantara por cultivar tomate.

Pero ha habido un factor clave determinante para que el precio haya subido por encima de lo que debería haber sido razonable, que es la situación de escasez de agua a la que nos enfrentamos en la Cuenca del Guadiana.

Estos 3 factores han hecho que el precio aumente un 31% con respecto a la campaña pasada. Es el aumento de precios más importante en la cuenca del Mediterráneo y que de un año para otro ha supuesto que España pase de ser el país con el precio más competitivo de Europa a uno de los países con el precio de la materia prima más alto.

Situaciones como la actual de falta de agua pueden repetirse ¿Qué debe hacer el sector?

Gran parte del sector productor, tanto los transformadores como los agricultores, hemos hecho los deberes en los últimos años en la gestión eficiente del agua. Las industrias contamos todas con modernos sistemas de depuración de agua que no

solamente nos permiten verter la misma a cauce público, sino que además nos permite reutilizar el agua en las industrias. Aproximadamente un 80% del agua que utilizamos las industrias se reutiliza. En la parte agrícola, el productor también en su gran mayoría ha modernizado sus instalaciones de riego, pasando del tradicional riego a manta al riego por goteo.

Donde aún se debe hacer bastante en la gestión eficiente del agua es por parte de administraciones públicas: Comunidades de Regantes, Confederación hidrográfica del Guadiana, Junta de Extremadura y Ministerio de Transición Ecológica. Hay una parte muy importante de las infraestructuras de distribución de agua para riego que son las originales del plan Badajoz, siendo ineficientes al perder agua por filtraciones, por evaporación. En bastantes casos no se tienen un control suficientemente preciso del agua que se consume en las explotaciones.

Se debe afrontar un plan integral para la gestión del agua y aumentar las reservas hidráulicas mediante la construcción de presas fuera de cuenca para bombear el agua desde el río Guadiana hasta las mismas evitando que se vaya al país vecino más caudal del legalmente establecido (el pantano de Alqueva está al 81% de su capacidad cuando los embalses extremeños están al 28%). Dentro de Comunidad Extremeña la interconexión de las cuencas del Tajo y del Guadiana es relativamente fácil y económico.

ADELÁNTATE AL FUTURO

FMC

An Agricultural
Sciences Company



Coragen® 20SC

Control de insectos

Con la potencia de

RYNAXYPYR®

Ingrediente activo

MUCHO MÁS QUE PROTECCIÓN PARA TUS CULTIVOS

Visite nuestro canal



Con el fin de evitar riesgos para las personas y el medio ambiente, antes de aplicar un producto de FMC, lea atentamente la etiqueta y siga estrictamente las instrucciones de uso.

Coragen® 20SC es una marca registrada de FMC Corporation o de sus empresas afiliadas.

Pº de la Castellana, 257 - 5º

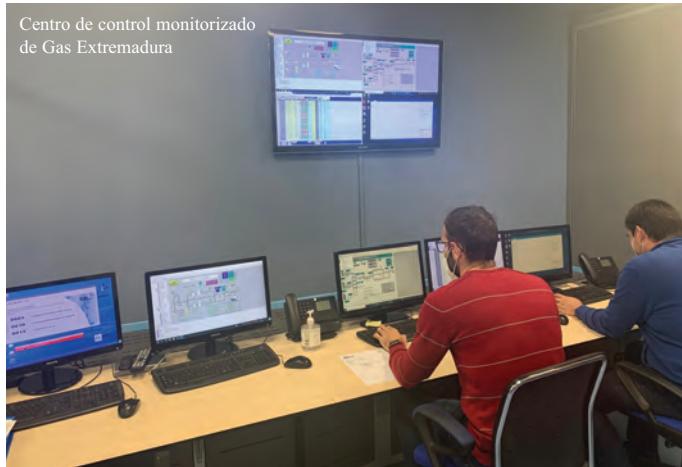
28046 MADRID

+34-91 553 01 04

www.fmcagro.es



Campaña récord del consumo agroindustrial de gas natural en Extremadura **con más de 2,36 millones de MWh**



Gas Extremadura supera el total de 93.000 clientes en la región

Una vez superado el umbral de los 93.000 clientes de **Gas Extremadura**, distribuidora del Grupo Industrial CL, resaltar este hecho histórico en las veinte localidades en las que se consolida como la Distribuidora de gas natural de referencia. Con datos ya cerrados de la campaña del 2.021 para la Agroindustria en Extremadura, en la que el Tomate es el gran protagonista, podemos avanzar que en la campaña pasada 2021, el consumo total de gas natural ha superado a nivel Regional los 2,36 TWh, de los cuales gran parte son debidos al consumo agroindustrial, (1,8 TWh frente a los 1,6 TWh del 2020). Esta cifra ha marcado un hito en la historia de Gas Extremadura, al marcar un consumo récord, no sólo por la temporada invernal por la Filomena, sino por la extraordinaria campaña del tomate y maíz.

Dentro de las redes de distribución en el ámbito de **Gas Extremadura**, se ha completado un gran proyecto gracias al cual los secaderos de cereales, sobre todo maíz y arroz, y el cacahuete, y todas las grandes tomateras de las Vegas del Guadiana, han optado por el gas natural como la solución más eficiente, autónoma, sostenible, y óptima desde un punto de vista medioambiental, frente a otras opciones energéticas.

Combustible principal

Las tomateras, de forma tradicional, para la variedad del concentrado, usan el gas natural como combustible principal. En la época estival, desde finales de Julio hasta finales de Septiembre, fechas en las que se registró un caudal punta máximo monitoreado en nuestro Centro de Control operativo, el 06 de Agosto a las 2 de tarde de **50.079 Nm³/h**, frente a los 46.999 Nm³/h del año anterior. Cada vez más se están abriendo a otras aplicaciones en el resto del año, como tomate en polvo, salsas diversas, o incluso zumos de frutas, sobre todo en los meses previos a la campaña del tomate.

Estas grandes empresas que representan un polo industrial en Miajadas, tales como Inpralsa, Tomix, Tomcoex, Nestlé y Extremeña de Arroces, ó Tomates del Guadiana, que actualmente es una de las más grandes de Europa, y Tomalia, ambas en Santa Amalia, Transa en Villanueva de la Serena, Alsat y Pronat en Don Benito. Todas han apostado durante estos últimos años, por la red de gas natural, como solución de vanguardia. Lo usan para sus grandes consumos estivales (en algunos casos más de 100 millones de kWh/año). Presente también el gas natural en el sector del arroz o en todos los secaderos de maíz, como los de Don Benito con Mercoaguadiana, Emilio Camacho y Casat, los

de Miajadas con las Agrupaciones de San Marcos y San Isidro, los de Santa Amalia con Río Búrdalo, Acopax y Amalia de Sajonia, así como la Cooperativa San Isidro de Villanueva de la Serena.

Significar que industrias como la fábrica Troil, siguen siendo un referente nacional en la **economía circular**, que utilizan el gas natural como combustible para secar el alperujo, mediante cuatro motores de cogeneración de más de 15.000 kW de potencia instalada, que producen energía eléctrica, y a su vez en su proceso extraen aceite de orujo de oliva crudo que se envía a refinerías, hueso de aceituna que se vende como combustible, orujo graso seco y pulpa que se vende a extractoras de aceite de orujo o como alimentación animal, y alpechín concentrado y filtrado que lo venden para la extracción de antioxidantes y como base de fertilizantes orgánicos. Esto hace que el consumo total de gas natural en las redes de **Gas Extremadura** siga creciendo a ritmos superiores a la media nacional, en estos últimos años, superando nuevamente los 2 millones de Megawatios, con un gran crecimiento en el sector agroindustrial principalmente. Como grandes ventajas el gas natural permite a la agroindustria extremeña conseguir una fuente de energía continua sin almacenamientos, competitiva y respetuosa con el medioambiente.

Indlab el laboratorio extremeño rápido, fiable y reconocido



Il laboratorio **Indlab**, ubicado en Jerez de los Caballeros, es el laboratorio agroalimentario más avanzado de la región. Tras su éxito como laboratorio de control para productores, envasadores y centros de distribución de todo tipo de aceites vegetales, ha ampliado su actividad al sector hortofrutícola siendo el único laboratorio extremeño en ofrecer la determinación acreditada en alcance abierto de residuos de plaguicidas en productos hortofrutícolas.

Indlab lleva más de 20 años como laboratorio agroalimentario; centrando su actividad en el control de los aceites vegetales. Actualmente, está preparado para respaldar con ensayos acreditados las necesidades del campo extremeño. A través de una gestión centralizada logra dar respuesta en tiempo y forma al control de residuos de plaguicidas, metales, aguas, etc... habituales en los controles analíticos de las producciones hortofrutícolas extremeñas.

El listado de plaguicidas que determina el laboratorio extremeño, único en la región acreditado, supera las 300 materias activas y cubre, entre otros, los analitos contemplados en la producción integrada para la fruta de hueso de Extremadura.

Indlab puede certificar la ausencia, presencia y cantidad en la práctica totalidad de las frutas de hueso cultivadas en la región: ciruela, melocotón, nectarina, cerezas, albaricoque, paraguayo... así como de numerosos productos hortícolas.

Frutas y hortalizas dentro del alcance de Indlab

ACEITUNA	CALABAZA REDONDA	FRESA	MELÓN	PUERRO
AGUACATE	CARDO	HOJA ALMENDRO	NABO	REMOLACHA
AJO CEBOLLA	HOJA OLIVO	NECTARINA	RÚCULA	
ALBARICOQUE	CEREZA	HOJA PARRA	PARAGUAYO	SANDIA
ALOE VERA	CHAMPIÑÓN	JENGIBRE	PATATA	TOMATE
APIÓ	CIRUELA	KIWI	PEPINO	ZANAHORIA
APIONABO	COL	LECHUGA ROBLE	PERA	
BERENJENA	COL RIZADA	LECHUGA ROMANA	PEREJIL	
CALABACÍN	ESCAROLA	MANZANA	PIMIENTO	
CALABAZA LARGA	ESPINACAS	MELOCOTÓN	PIMIENTO AMARILLO	

El laboratorio **Indlab** quiere trasladar al sector hortofrutícola el modelo que le ha permitido ser referente nacional e internacional en el sector del aceite de oliva. Su éxito se basa en la búsqueda constante de la excelencia analítica, la acreditación de ensayos y la asunción como propias de las necesidades de plazo y fiabilidad de sus clientes.

Gestión integral de la recogida de las muestras

El tiempo es para el negocio, no para esperar resultados o perderlo con la mensajería. Por ese motivo, **Indlab** ha desarrollado un sistema de petición online de recogida de muestras que libera de estas tareas a los clientes hortofrutícolas y, además, corre por cuenta del laboratorio.

Un rendimiento certificado, garantía de acuerdo

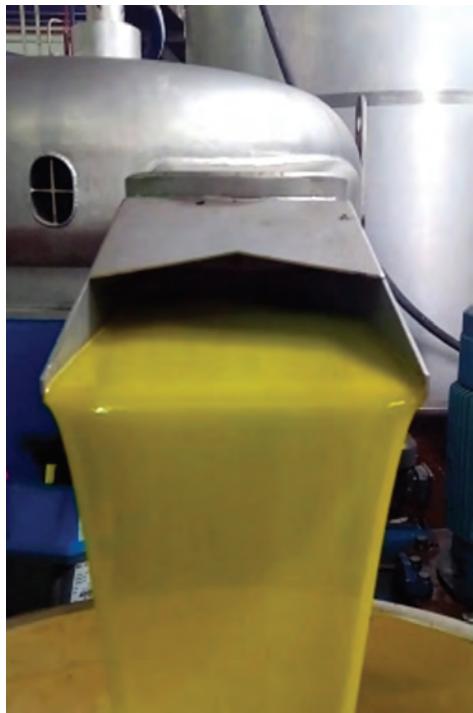
El laboratorio **Indlab** es uno de los pocos que puede certificar el rendimiento graso de la aceituna. Sus boletines de resultados son el documento de consenso sobre el que las partes alcanzan acuerdo y valoran el pago justo de la aceituna entregada.

Los cosecheros que trabajaron esta última campaña con **Indlab**, desde grandes productores a propietarios de pequeñas explotaciones, han valorado como muy positivo para sus intereses la entrega de resultados en menos de 24 horas desde recepción. Por parte de los productores de aceite se ha valorado el hecho de que los boletines, al estar certificados, les permitieron tener una valoración independiente fundamental para reforzar la confianza con sus proveedores.

Con el respaldo de **Indlab**, cosechadores de aceituna y productores de aceite tienen por fin un documento fiable y seguro que elimina las discrepancias y, por tanto, la desconfianza y problemas asociados a las diferentes valoraciones emitidas por laboratorios de parte o no acreditados.

PRIMAVERA 2022
AÑO XXVI

OLIVAR DE EXTREMADURA



LA PRODUCCIÓN
MEDIA
POR ALMAZARA
EN BADAJOZ HA SIDO
DE 1.068 TN
DE ACEITE DE OLIVA,
MIENTRAS LA DE
CÁCERES ES DE 253 TN

Extremadura, y especialmente el olivar de la provincia de Badajoz, se han doctorado en esta campaña 2021/2022. Cuando habitualmente su peso en el olivar español no llega al 4% del total de la producción, en esta campaña la producción oficial se ha situado en las 103.492 toneladas de aceites de oliva, lo que supone el 7,1% del total español. La producción en España se ha situado a 28 de febrero en las 1.454.434 toneladas.

En el caso extremeño, la provincia de Badajoz ha tenido una producción de 90.799 toneladas, lo que la sitúa en el quinto lugar a nivel nacional solo por detrás de Jaén (494.412 tn), Córdoba (284.621 tn), Sevilla (138.372 tn) y Gra-

nada (114.062 tn). Y muy por delante de las producciones de las dos provincias de Castilla-La Mancha que tradicionalmente le disputaban el liderazgo productor entre las no andaluzas: Ciudad Real se ha quedado en 56.303 tn y Toledo en 48.924 tn. En el caso de la provincia de Cáceres, la producción final ha sido de 12.692 toneladas, lo que la sitúa en el puesto número 11 de las provincias más productoras de España.

En el caso de la provincia de Badajoz, la producción media de sus 85 almazaras ha sido de 1.068 toneladas, lo que contrasta con las 253 toneladas de media producidas en las 50 almazaras cacereñas. También hay que resaltar que un volumen des-

tacado de aceituna de Extremadura ha sido molturada fuera de la región, especialmente en las provincias de Córdoba y Sevilla. La alta cosecha no ha permitido a numerosas almazaras de la región seguir un ritmo normal recepción y molturando, obligando a buscar alternativas en almazaras de mayor tamaño y capacidad fuera de Extremadura.

El alto porcentaje de aceites tempranos producidos en la región en este año también se ha traducido en una venta más rápida del aceite, como lo demuestra que el 62% del total del aceite producido en la región ya estaba vendido a finales de agosto. Más de 10% por encima de la media española.

Patrocinado por





Seguimos evolucionando

**Línea SPI,
la más vendida del mundo**

¡Nueva imagen, nuevo nombre y mayor rendimiento!

La nueva gama de extractores centrífugos nace de la necesidad de mejorar los rendimientos en función de las demandas de nuestros clientes.

VENTAJAS:

- Sinfín con diseño mejorado para garantizar rendimiento y estabilidad operativa.
- Sistema de control electrónico y automático para gestionar las revoluciones del tambor y el diferencial de revoluciones del sinfín.
- Protecciones específicas extraibles para las piezas críticas más sometidas a desgaste.

OFICINA JAÉN:
Parque Tecnológico y Científico Geolit • Avda. de la Innovación, manzana 41
23620 MENGÍBAR, JAÉN (España) • Tel. +34 953 284 023 • Fax +34 953 281 715

OFICINA ZARAGOZA:
Polígono Industrial Plaza - Avda. Diagonal, 15 - Nave 5
50190 ZARAGOZA (España) • Tel. +34 976 466 020 • Fax +34 976 515 330
info.spain@pieralisi.com

 **PIERALISI**
CIRCULAR THINKING

www.pieralisi.com

ALFONSO MONTAÑO
RESPONSABLE DE ELAIOTECNIA DE CTAEX

“LA PROVINCIA DE BADAJOZ PODRÍA ALCANZAR LAS 100.000 TN DE ACEITE DE OLIVA POR SÍ SOLA”

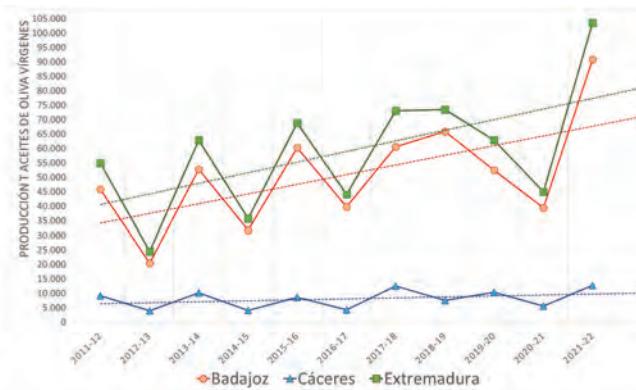
¿Es posible y previsible que se vuelvan a ver campañas de más de 100.000 toneladas de aceite en Extremadura como la actual?

Sin ninguna duda, y no solo que lo supere Extremadura, sino que la provincia de Badajoz podrá alcanzar dicha cifra por sí sola; Cáceres, en cambio, y aunque está teniendo lugar un aumento de la superficie de olivar en marco superintensivo en las zonas de regadío del Alagón, Tiétar..., mantendría un lento aumento. Parte de dicha producción iría a almazaras fuera de la provincia y, mucho olivar es Manzanilla Cacereña que tiene otro destino comercial más prioritario (para mesa tiene más salida que para molino).

La causa de este tsunami oleícola en Badajoz radicaría en que ahora estamos viendo el “musculoso” olivar plantado entre los años 2017-2019, en los que se plantaron, de acuerdo al MAPA, 11,7 ha de olivar al día de media durante tres años seguidos, y ahora es cuando estos olivares están entrando en una capacidad productiva alta.

En Extremadura había en 2020 según el MAPA, 64.176 ha de olivar en riego, que con simplemente una producción de 800 kg de aceite por hectárea (1.200 kg podría dar un superintensivo y más de 600 kg un intensivo sin ser optimistas), Extremadura tendría un suelo superior a 50.000 t de aceite. A ello, si se le suma un potencial productivo de 250 kg/ha en el olivar de secano de las 223.578 ha, aportarían más de 55.000 t. Por tanto, potencial hay, y solo los factores climatológicos, el balance de “salidas/entradas” y un ignorado problema de gestión de subproductos podrían amortiguar el aumento en las próximas campañas.

Las posibles “salidas” de aceitunas es menos preocupante que la sequía que



estamos sufriendo desde hace cuatro años, porque al instalarse no solo la almazara de **Olivamente** en Lobón se absorbe mucha de la aceituna que iba hacia Portugal, sino de capacidad productiva en otras muchas almazaras que han respondido sobresalientemente para transformar el fuerte incremento productivo de Badajoz.

¿La climatología será clave?

La climatología está siendo la protagonista de los últimos años. En esta próxima campaña 2022-23, con una bajada radical del agua a aplicar en regadío, se esperaría una pérdida de productividad



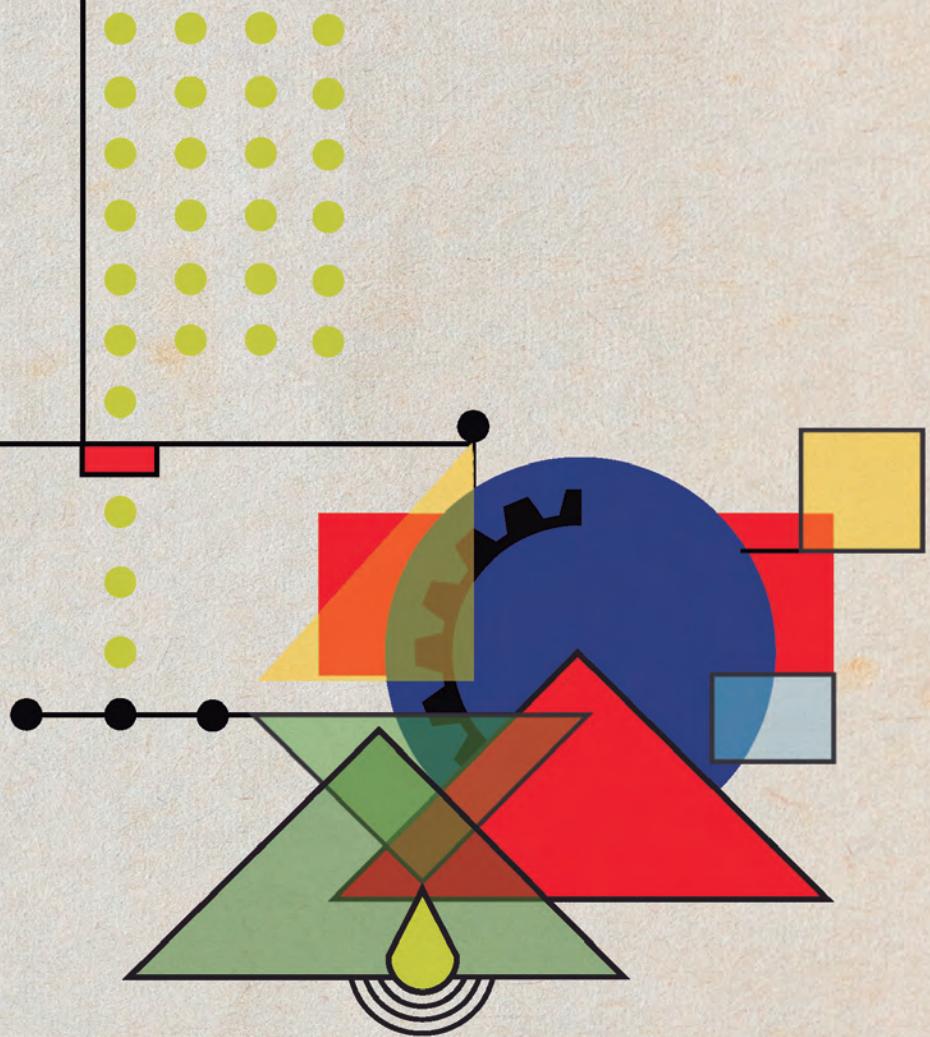
importante, y no solo para esta campaña. No hay que olvidar que el olivar es una planta bianual y que la cosecha de 2023-24 también estaría afectada.

No toda la culpa radica la sequía que sufrimos estos últimos años, sino también habría mermado la productividad en campañas anteriores que, en plena floración estamos sufriendo olas de calor que “queman” flores y provocan la pérdida de frutos recién cuajados. Desde 2014, cinco de los últimos siete meses de mayo hemos tenido olas de calor, en las que se han registrado temperaturas máximas de más de 30°C por más de 8 días en el mes y una fuerte irradiación solar.

¿La gestión de los subproductos será decisiva?

A nivel peninsular estamos seriamente condicionados en la gestión de los alpeorujos. Tanto en España como en Portugal tenemos una capacidad limitada de almacenar alpeorijo en un periodo corto de tiempo. Además de un previsible aumento de costes de su gestión ante la mayor demanda de “colocar” el subproducto en las orujeras, podemos llegar a tener una limitación de aceitunas a molturar al día, parones obligados de decánteres en plena campaña, obligación de recoger menos aceitunas al día en el olivar, etc. Razones por las que, por no transformar aquí, se coloquen aceitunas en puestos y sean llevadas a otras almazaras peninsulares en las que no tengan tanta limitación de gestión del subproducto.

El crecimiento de superficie de olivar en la península ibérica no ha ido acorde con una estrategia de cómo gestionar un residuo que supone el 80% de la aceituna que se va a recolectar, y ello podría ser nuestro futuro cuello de botella.



La extracción
convertida en arte.

centrifugación
alemana

www.centrifugacionalemana.com

LA EMPRESA OLIVOS DEL BÚRDALO ABRIRÁ UNA ALMAZARA EN MIAJADAS EN LA CAMPAÑA 2023/2024



Olivar superintensivo



Olivar de sierra tradicional en Almoharín

PROMOVIDA POR PRODUCTORES DE SUPERINTENSIVO DE LA ZONA,
INVERSORES LOCALES Y LA COOPERATIVA REGADHIGOS DE ALMOHARÍN,
ESPERA MOLTURAR ENTRE 8 Y 10 MILLONES DE KILOS DE ACEITUNA

La gran campaña olivarera de Extremadura, con récord histórico de producción de aceite de oliva por encima de las 105.000 toneladas, no esconde una situación que se repite año tras año. Muchos millones de kilos de aceituna, tanto de olivar superintensivo de productores particulares como de cooperativas que no cuenta con almazara propia, “emigran” a almazaras andaluzas (Sevilla y Córdoba fundamentalmente) para ser molturadas. Esta situación se lleva repitiendo en la zona de Miajadas y sus pueblos de alrededor ya varios años. Y para molturar a maquila, los pequeños productores deben acudir a almazaras de Lobón o Valdefuentes como más cercanas. Para ponerle fin a esta situación, un grupo de destacados productores particulares de superintensivo y en seto, inversores locales, un puesto de recogida de aceitanas de Escurial y la **Cooperativa Regadhigos de Almoharín** han decidido crear la sociedad **Olivos del Búrdalo** (el río afluente del Guadiana que discurre por estos territorios) para abrir una moderna almazara en la localidad de Miajadas. “La idea es que la almazara esté ya operativa para la campaña 2023/24, asegura **Juan Parras**, destacado productor de aceituna y socio del proyecto. Que nuestra aceituna se quede en Extremadura. Este año será todo de trámites. Queremos

que sea un proyecto integrador que de servicio tanto a sus socios de olivar superintensivo como al olivar tradicional de la zona. Localidades como Miajadas, Almoharín o Escurial tienen ya un volumen destacado de aceituna pero no tienen ninguna almazara. Tenemos mucha ilusión y ganas”.

En una primera fase, la almazara está pensado para la molturación de aceituna y producción de aceite, pero sin marca propia para la comercialización directa. Está prevista que cuente dos líneas industriales y con una línea para particulares.

La producción de olivar superintensivo dará trabajo a la almazara sobre todo en los dos primeros meses de campaña mientras que el olivar tradicional cogerá el testigo en los siguientes meses. La idea es que la almazara esté operativa el mayor tiempo posible. También está previsto el aprovechamiento energético de su producción.

Ubicación

Los terrenos donde se ubicará la futura almazara están alejados del casco urbano de Miajadas en dirección hacia Don Benito. “La búsqueda de los terrenos más óptimos la hemos hecho de la mano del arquitecto municipal, para que desde el primer momento la ubicación reúna todos los requisitos legales y medioambientales. Es

importante que esté bien comunicada y sobre todo que conteos con espacio suficiente de cara al futuro”, asegura **Juan Parras**.

La almazara estará dimensionada para molturar una producción media cada campaña de entre 8 y 10 millones de kilos de aceituna. Solo entre el grupo de productores de superintensivo que integran el proyecto más la producción media de la cooperativa de Almoharín pueden alcanzar los 6 millones de kilos.

“Los cálculos se han hecho sobre la base de una campaña normal porque esta campaña ha sido extraordinaria. Almoharín ha tenido más de 2,1 millones de kilos pero en un año normal estaría en el millón. Luego, aunque no hayan entrado inicialmente en el proyecto, pueden llegar aceituna de otros municipios cercanos como Valdemorales o Zarza de Montánchez”, asegura Parras. “Lo que sí queremos ser es una almazara muy seria en los temas de pesajes, destriés y rendimientos desde el principio. Que el productor tenga total tranquilidad y seguridad en que se le paga según la aceituna que lleve. Y ser serios y atractivos en los precios ofrecidos”.

Una de las ventajas del proyecto es que cada productor será dueño de su propio aceite. Es decir, puede elegir el mejor momento que considere para su venta según sus necesidades.



F I N I B U S

COMERCIO DE ACEITE DE OLIVA
OLIVE OIL BROKERAGE

MIGUEL S. VERDASCO
miguel@finibus.es
0034 659 920 608



LA FUERTE SUBIDA DE LOS PRECIOS DEL ACEITE DE OLIVA EN ORIGEN COGE A LAS ALMAZARAS EXTREMEÑAS CON MÁS DEL 65% DEL ACEITE VENDIDO

La anómala situación provocada en el mercado de los aceites vegetales comestibles desde el inicio de la guerra de Ucrania ha distorsionado el mercado de los precios en origen y PVP en la distribución.

La escasez de aceites de girasol y de semillas ha provocado no solo el desabastecimiento en negocios e industria agroalimentaria sino también ver el litro de girasol por encima de los 3,25 euros. Y el del aceite de oliva refinado incluso más caro en algunas ocasiones que el propio virgen extra, por la fuerte demanda de aceites lampantes. El mundo al revés en el aceite de oliva.

Ante esta coyuntura, las almazaras que dispongan de un alto volumen en sus depósitos pueden conseguir mucho mejores precios que los de inicio de campaña. En el caso de las 135 almazaras extremeñas, la gran producción de aceites de oliva virgen extra tempranos en esta campaña ha provocado la rápida salida de la cosecha en los primeros meses. De esta forma, a comienzos de marzo, las almazaras regionales ya habían colocado más del 65% de su producción, más de 64.000 toneladas de aceite de oliva de un total de 103.000 tn producidas.

En los últimos meses del año, solo los virgen y el orujo de oliva se salvan de la que-

ma de la caída del consumo, que es especialmente llamativa en el caso del aceite de oliva intenso, que han caído en ventas el doble que la media de la categoría en global.

Durante el mes de febrero, las empresas de ANIERAC comercializaron en el mercado 21,35 millones de litros de aceite de oliva, 6 millones de litros menos que en el mismo mes del 2021 y 3 millones menos que en enero del 2022. En detalle, la mayor cifra de ventas entre las categorías de aceite de oliva la ha presentado el "virgen extra" con 9,21 millones de litros, seguido del "suave" con 7,27 millones de litros.

UN GRUPO OPERATIVO DESARROLLA UN PROYECTO PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LA MANZANILLA CACEREÑA

Una de las variedades más simbólicas de nuestra región es la Manzanilla Cacereña. Esta variedad, principalmente cultivada en Cáceres ocupa más de 48.000 ha. La comarca que mayor cantidad de olivos posee es Gata-Hurdes con un total de 23.418 ha; siguiéndole Tierras de Cáceres con 6.470 ha. En Las Villuercas y La Siberia también es una variedad predominante, aunque su cultivo se extiende al sur de Salamanca, Ávila y Madrid, con lo que suman 16.000 ha a las existentes en Cáceres.

Estas aceitunas poseen una doble aptitud, ya que sirven para elaborar aceitunas de mesa en diferentes presentaciones (negra oxidada, estilo "Campo Real", negras naturales, etc.) así como para ofre-

cermos premiados y afamados Aceites de Oliva Virgenes Extra. Su destino comercial principal es para aceituna de mesa "negra oxidada", las cuales son exportadas casi en su totalidad hacia otros mercados, siendo muy importante la venta en rodajas como ingrediente para pizzas. Aunque en menor volumen, su transformación para obtener aceite es muy importante, siendo numerosos los reconocimientos obtenidos en concursos internacionales gracias a sus intensos frutados verdes que evocan a frutas (plátano, manzana) y a su sabor "redondo" donde se aprecian el sabor dulce con el amargo y picante de los frutos tempranos.

La principal problemática de esta excelente aceituna es su baja producción (15



Kg/olivo) junto al bajo rendimiento de aceite.

Por este motivo se ha constituido el **Grupo Operativo "Manzanilla Cacereña"** con el objetivo de rentabilizar las aceitunas y el aceite de dicha variedad. El proyecto innovador que propone "Acciones para la mejora de la rentabilidad del olivar Manzanilla Cacereña en Extremadura" está financiado en el marco del Programa de Desarrollo Rural de Extremadura 2014-2022, por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) de la Unión Europea en un 80%, por la Comunidad Autónoma de Extremadura en un 16,28%, y por el Ministerio de Agricultura en un 3,72%. El importe de la ayuda concedida para la realización del proyecto innovador es 9.774,00 €.



HERPASUR
CALDERERÍA INOX

**La calidad,
nuestra razón de ser líder.**

Polígono Industrial El Portal / C. Sudáfrica, Parcela 83 / 11408 Jerez de la Frontera (Cádiz)

Tlf: + 34 956 14 32 71 / Fax: + 34 956 14 36 27

Email: info@herpasur.com / www.herpasur.com

SECOVISA
GRUPO

OLIVAR DE EXTREMADURA



FRANCISCO MANUEL GÓMEZ
(ACEITE EMÉRITA)

“HEMOS DEMOSTRADO QUE SE PUEDE HACER UN AOVE EXTRATEMPRANO DE VERDIAL DE BADAJOZ CON GRAN CALIDAD”

Cada vez son más los pequeños productores de aceite de oliva virgen extra extremeños que se atreven a dar el paso al envasado y la comercialización. Un camino largo y nada sencillo, que Aceite Emérita lleva ya varias campañas recorriendo con una apuesta singular. Y que ya ha conseguido el reconocimiento de destacados jurados, al obtener el premio al mejor AOVE de producción limitada de la Diputación de Badajoz y ser finalista de los premios Extrema Selección de la Junta de Extremadura.

Francisco Manuel Gómez, junto a su hermano y su hermana, quieren reivindicar desde Esparragalejo la calidad de la Verdial de Badajoz, y lograr envasar en el futuro el 100% de su producción. Y también la de una variedad no catalogada, a la que han denominado El Secreto de Minerva. También elaboran mermeladas o jaleas, untables y esferificaciones, y esperan entrar en aceites aromatizados. Sus olivares están en producción integrada, con numerosos controles en campo, analíticas, limitación de tratamientos y uso de compost de los restos de poda.

¿Qué supone para el proyecto de Aceites Mérita el premio de la Diputación?

Quiero destacar en primer lugar el gran nivel que están alcanzado los AOVES extremeños, ya que los concursos siempre están muy reñidos. Para nosotros supone un apoyo por lo que significa al reconocimiento de un trabajo que llevamos haciendo varias campañas, mis hermanos y yo, con la gran ayuda de la almazara Molero Maza de Lobón donde molturamos, y de profesionales como Alfonso Montaño de CTAEX. Nuestro proyecto nos lo planteamos para

mantener el legado de nuestras anteriores generaciones, y para reconocer también el potencial de la Verdial de Badajoz, a la que pocos conocían hace años. Siempre de una forma sostenible y tratando de hacerlo auto-suficiente, sabiendo que hay que trabajar muchas horas al año gratis. Al premio de la Diputación llevamos un extratemprano de Verdial de Badajoz, muy verde, aceite que pica y amarga. Aceite complejo y singular. Y ganó. El AOVE Sol de España, de mi hermana Macarena, ha sido medalla de plata en los Extrema Selección del 2022.

¿Cómo comenzó la comercialización del aceite?

Tenemos la suerte de contar con una tienda muy conocida en Esparragalejo, El Comercio de Isabel, que es mi madre. Que

lleva muchos años en mi familia, y donde comenzamos en la zona a vender el aceite que elaborábamos con nuestras aceitunas. Aún mantenemos la marca El Comercio. Parece que gustó. Nos dimos cuenta de que no podíamos quedarnos en hacer un “pitarra”, había que avanzar en complejidad y volumen envasado.

Al tercer año, estuvimos en el Salón Gourmet de Madrid y llamó la atención. Ya estámos en la Oleoteca de Sevilla, en algunos restaurantes Michelin, incluso hemos hecho algo de exportación a Estados Unidos. Aunque no están acostumbrados, te dicen que sabe y huele a aceite. Queremos potenciar mucho la página web. No aspiramos a estar en los lineales. Esa no es nuestra liga. Que la gente vea que es algo diferente desde el propio productor. Estamos en un 70% de envasado de nuestra producción y queremos llegar al 100%.

Lo que no sabíamos a ciencia cierta si todos los olivos que pensábamos que eran verdial de Badajoz lo eran en realidad. Hace tres años participamos en el proyecto transfronterizo Reinova y gracias al banco de geroplasma del IFAPA pudimos asegurarnos de que así era, y conseguir la multiplicación mediante esquejes de los mismo. Y apostamos decididamente por el monovarietal, aunque tenemos también Cornicabra, Manzanilla y Morisca de olivos centenarios con la marca Sabores Centenarios, en un coupage junto a la Verdial. Con la consulta al IFAPA también nos dimos cuenta que tenemos olivos de una variedad sin catalogar, una especie de mutación natural, que en análisis en el CTAEX hemos visto que tiene unos parámetros positivos más altas de lo habitual. La hemos llamado El Secreto de Minerva.





expertos en soluciones a medida

industrias agroalimentarias
almendras y frutos secos
almazaras
reciclaje



BANDAS CORTÉS, S.L.

Tlfno.: +34 924 804 650

bandascortes@bandascortes.com



EL CULTIVO DE ACEITUNA DE MESA EN SETO: LA GRAN OPORTUNIDAD ECONÓMICA Y EL RETO TÉCNICO

TEXTO: EQUIPO TÉCNICO AGROMILLORA IBERIA



Seto de la variedad manzanilla cacereña



Máquina cabalgante durante la recolección de una plantación de manzanilla cacereña en seto



El sector de la aceituna de mesa necesita alternativas y la única estrategia que pueden adoptar los productores para reducir los costes significativamente es la mecanización. En los últimos años cada vez es más común el uso de vibradores de tronco para la recolección de aceituna de mesa y desde el año 2007, se ha introducido el cultivo de la aceituna de mesa en seto.

La primera plantación de aceituna de mesa en seto se realizó por el proyecto Tierras, que dio posteriormente lugar a **ELAIA**, en el año 2007 donde se plantaron 1 ha de manzanilla sevillana y otra de manzanilla cacereña.

Durante estos años se ha podido observar el comportamiento de estas variedades y se han publicado las conclusiones de un estudio llevado a cabo por la **Universidad de Sevilla** y el equipo de investigación liderado por **Ana María Morales**. Estas conclusiones son:

- El cultivo en alta densidad es posible en variedades tradicionales de aceituna de mesa como 'Manzanilla de Sevilla' y 'Manzanilla Cacereña'.

- La entrada en producción se produce no más tarde del tercer año de la plantación y los setos que se forman son continuos y aptos para la recolección con cosechadora cabalgante.

- La productividad es elevada, particularmente en 'Manzanilla Cacereña', si bien en

las dos variedades se produce alternancia, compensándose parte de la producción en el año de baja carga con un mayor tamaño de fruto.

Los resultados muestran, además, una menor susceptibilidad al daño en el fruto en la 'Manzanilla Cacereña'. No obstante, con un adecuado tratamiento postcosecha, los daños por molestado se pueden reducir significativamente en las dos variedades. Desde esta primera experiencia, se han venido sucediendo los proyectos de aceituna de mesa en seto hasta representar en la actualidad un porcentaje alto de las ventas del vivero de olivos de **Agromillora**. El cual no deja de crecer para hacer frente a la demanda existente por el mercado en estas variedades debido a la gran oportunidad que representa este modelo, en el cual los precios en las últimas campañas han rondado los 0,50 €/kg aceituna de media para la variedad manzanilla cacereña, contabilizando los frutos catalogados de 1^a calidad, 2^a, 3^a y los perdigones. Y de 0,70 €/kg aceituna para la variedad manzanilla sevillana.

Es por ello que se puede afirmar con rotundidad que el cultivo de la aceituna de mesa supone una gran oportunidad económica para los productores en los próximos años. A pesar de unas medias productivas altas en ensayo, en las plantaciones actuales enfocadas únicamente al cultivo de aceituna de mesa, las producciones medias superan con creces estos datos.

Estos datos demuestran que el cultivo de la aceituna de mesa en seto es una realidad. Aunque existen ciertos aspectos a nivel de maquinaria, agronómicos e industriales en los que se debe seguir trabajando para seguir optimizando y mejorando el sistema, de la misma forma que lleva sucediendo con el cultivo del olivo en seto desde hace 25 años.

Entre sus principales ventajas destaca la reducción costes de recolección, reducción necesidad mano de obra, incremento de producciones, precocidad entrada en producción, la aceituna se recoge más limpia, de mayor calibre y más homogéneo, con una maduración más homogénea.

Retos técnicos

El cultivo de aceituna de mesa en seto conlleva una serie de retos técnicos y agronómicos en los que ya se está trabajando y a los que se debe dar respuesta en los próximos años. Como la optimización de la máquina de recolección para causar el menor daño posible a los frutos durante la cosecha.

La formación en **Smarttree®** desde el inicio para reducir el número de ramas gruesas y los costes de implantación y de formación del seto. Desarrollo de estrategias de riego y de poda adaptadas a este sistema y a estas variedades. La obtención nuevas variedades adaptadas al seto y a su recolección mecanizada. Y la mejora del tratamiento postcosecha.

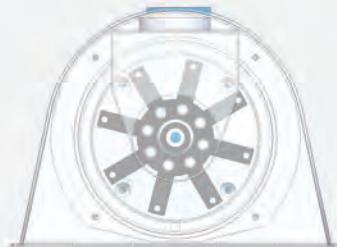
AMENDUNI



MARTILLOS



NUEVOS MOLINOS



UCHILLAS



NUEVO ACONDICIONADOR
DE PASTAS "HEATEX"



NUEVAS TERMOBATIDORAS

NUEVAS LINEAS "EVO" Y "REX LIMITED"



Via delle Mimose, 3 (Z.I.) • 70026 Modugno (BA) • Italia +39 080 5314910
Pol. Ind. Los Olivares • C/Huelma • Parc. 19 • 23009 Jaén • Spain +34 953 28 13 15



www.amenduni.com



[amenduninicolaspa](#) • [amenduniberica](#)

LAS PLANTACIONES EN SETO DE MARCO AMPLIO

MARCAN EL CAMINO DE LA SOSTENIBILIDAD
Y LA EXCELENCIA PRODUCTIVA



Finca 'Logrosán' (Cáceres). Plantación de Olivar en Seto plantada a marco amplio por Todolivo en agosto de 2011

Un año más, los excelentes resultados cosechados en las plantaciones de **Olivar en Seto de marco amplio en riego y secano** confirman las grandes ventajas que para el agricultor tienen este tipo de plantaciones

Desarrolladas por **Todolivo** a través del I+D+i que la empresa viene realizando desde mediados de los años 90, suponen un gran cambio y avance en la olivicultura en seto, dado que permiten a los agricultores producir varios AOVEs de altísima calidad de una forma más regular, sostenible y rentable.

La amplitud de marco utilizada en estas plantaciones requiere de un menor número de árboles por hectárea, oscilando estos entre los 400 y los 1.160 olivos/ha. El marco idóneo para cada finca dependerá de si es riego o secano, de las características agroclimáticas de cada explotación y de las variedades a plantar. Esta menor densidad de árboles permite una mejor insolación de la calle y de toda la superficie foliar de los árboles, posibilitando, por un lado, que el suelo alcance la temperatura idónea para inducir y estimular a los árboles a su correcto desarrollo fisiológico y, por otro, que se incremente la radiación solar percibida, posibilitando que la maduración de los frutos sea más homogénea en todo el árbol y que se alcancen rendimientos grados más elevados, consiguiéndose así, una alta productividad en la explotación y una mayor regularidad en las cosechas obtenidas, así como la obtención de excelentes AOVEs. Por otro lado, el **Olivar en Seto de marco amplio** es sinónimo de sostenibilidad

medioambiental debido a que es un gran aliado en la lucha contra el calentamiento global del planeta, puesto que posee un balance positivo de la Huella de Carbono (alrededor de 2.900 kg de CO₂/ha/año), es decir, estas plantaciones capturan de la atmósfera una cantidad de CO₂ muy superior a las emitidas durante su manejo, así como a las derivadas de los gastos energéticos ocasionados durante el proceso de elaboración del aceite de oliva virgen extra. Los bosques de setos que configuran el relieve de los lugares donde se implantan contribuyen no solo a mejorar la calidad del aire de nuestra atmósfera, sino que, además, fomentan la conservación y la biodiversidad animal, puesto que éstos atraen a numerosas especies de seres vivos que encuentran en ellos el hábitat ideal donde refugiarse, vivir y/o alimentarse.

Otros factores que acrecientan su sostenibilidad es el menor uso de los recursos naturales y de insumos que utilizan. Es el caso, por ejemplo, del agua y de la electricidad utilizada en las fincas de riego, cuyo consumo se reduce considerablemente debido a la existencia de un menor número de árboles que regar, donde se produce un ahorro aproximado del 30% en el consumo de agua respecto a las plantaciones de Olivar en Seto de marco estrecho.

Las necesidades de abonado requeridas son

también menores, debido a la práctica nutricional ecológica que se implementa en este tipo de plantaciones, consistente en triturar e incorporar al suelo los restos de poda, lo que reduce las necesidades de abono en ellas. Otro tanto ocurre con los fitosanitarios, cuyo uso disminuye debido a que existe una mayor aireación e insolación del seto, lo que provoca un menor índice de enfermedades.

También se produce un importante ahorro en la inversión, puesto que el número de líneas a plantar es menor; y en tareas agrícolas, como la poda, la cual se realiza de una forma más sencilla y económica, o la recolección, dado que una hectárea es cosechada por término medio entre 1 hora y 1,15 horas aproximadamente.

Otra ventaja importante que tienen las explotaciones de **Olivar en Seto de marco amplio** es que permiten plantar en ellas cualquier tipo de variedad de olivo, siempre que la finca reúna las condiciones agroclimáticas adecuadas y se les haga el manejo apropiado a cada variedad. Todolivo actualmente trabaja con 103 variedades en seto, lo que permite que el agricultor pueda producir extraordinarios AOVEs de variedades sabores y aromas frutados con los que diferenciar su oferta y conectar mejor con los variados gustos y preferencias de los consumidores.



Servicio técnico GEA

Keeps you up and running

Durante el periodo de mantenimiento, elige el Servicio técnico oficial de GEA, especializado en aceite de oliva. Más de 40 profesionales dedicados a garantizar el mejor funcionamiento de tus equipos de extracción.

Planificamos con la máxima eficacia los mantenimientos en toda la península reduciendo considerablemente los tiempos de espera y plazos de entrega.

Nuestro compromiso es estar cerca de nuestros clientes.



engineering for
a better world

gea.com



BALAM AGRICULTURE IMPULSA EL NUEVO “RURAL INNOVATION HUB” DE BARRAX, TRAS SU ÉXITO EN EL VALENCIANO

BALAM Agriculture, tras la experiencia y los éxitos cosechados en El Valenciano Rural Innovation Hub en Marchena (Sevilla), ha sido uno de los principales impulsores del nuevo Rural de Barra (Albacete). Un centro pionero a nivel europeo en materia de innovación y tecnología en el sector agrario; convirtiendo a este municipio en un referente de la agricultura del futuro y en punto de encuentro para el desarrollo rural.

Ubicado en el polígono industrial Rosa del Azafrán, **Barra Rural Innovation Hub** nace para promover el emprendimiento, la innovación y la transferencia de cono-

cimiento para el sector agroalimentario nacional, uniendo sectores determinantes para el desarrollo de esta provincia como son el agrícola y el tecnológico.

Barra Rural Innovation Hub se posiciona a la vanguardia, a nivel europeo, como uno de los mayores ecosistemas del mundo rural. Además, cuenta con unas instalaciones modernas y funcionales que ponen a disposición de sus socios y del tejido agroalimentario todos los medios necesarios para el desarrollo de su actividad y para la adaptación de las nuevas tecnologías como medio para alcanzar los objetivos, tanto individuales como comunes.

Desde que la empresa cordobesa **Balam Agriculture** iniciara su apuesta por crear en Barra su segundo Rural Innovation Hub, el camino ha sido firme, sembrando desde el principio la colaboración y participación de los agentes más importantes del sector, tanto de la provincia, como de fuera.

Dentro de los partners estratégicos se encuentran el Ayuntamiento de Barra, Ferlabs, Grupo Pacc, BALAM Agriculture, Kubota, Alltech, AgroBank LaCaixa, Ferroice, Planasa, UPL, Comunitelia, Pulverizadores Fede, Industrias David, Regaber e Iqv, Sohisert, Riegos Levante Hellín y AcemiSpain.

RAÚL CORTÉS

DIRECTOR OFICINA TÉCNICA DE BANDAS CORTÉS

“ESTE AÑO DAMOS EL SALTO INTERNACIONAL CON LAS FERIAS AL ASISTIR A IFAT 2022 EN MÚNICHE”



Habéis estado presente en una esperada Agroexpo, después del parón presencial y el aplazamiento... ¿Cómo valoráis la edición?

Sí, hemos estado presentes en la Agroexpo 2022, que ha tenido una gran acogida, en términos generales. Ha sido evidente que el público echaba de menos la presencialidad y, después de tanto tiempo, ha asistido sin miedo.

En cuanto a nuestra valoración personal, de cara a nuestra empresa, ha sido muy positiva, bien es cierto que habíamos trabajado muy bien la asistencia de determinados clientes, aunque, por supuesto, también nos han visitado muchos sin previo aviso, además de los nuevos contactos establecidos.

Además, habéis asistido a AOVE & NUTS Experiencie, en Talavera de la Reina, ¿Qué tal vuestro paso por allí, ha

cumplido vuestras expectativas? ¿Tenéis alguna más en el calendario?

Este año hemos apostado fuerte por las ferias de muestra, queremos llevar nuestra marca magNUTS, especializada en frutos secos, allá donde sea necesario, porque creemos firme-

mente en nuestras máquinas. Dos semanas después de Agroexpo nos fuimos a Talavera, sí, al certamen especializado en AOVE y frutos secos. Es la segunda edición que se ha hecho y quizás, en este caso, sí se ha notado que es un evento joven y debe ser más publicitado, pero contentos igualmente y aprendiendo para años posteriores.

En abril no podemos faltar a FIMA Zaragoza 2022, donde estaremos con un stand más modesto ya que no estamos en “casa”, pero con una pequeña representación de nuestras máquinas magNUTS, de producción propia. Y os adelanto una primicia... Este año daremos el salto internacional en lo que a ferias se refiere y nos aventuraremos a ir a IFAT 2022, en Munich, la feria del reciclaje por excelencia. Ha sido un proceso largo, que llevamos trabajando desde el año pasado ya, pero van saliendo los resultados, esperemos que culmine igual de bien.





ifamensa

INDUSTRIAS DE FABRICACIÓN DE MÁQUINAS ENVASADORAS, S.L.

**EN ENVASADORAS NO ARRIESGUE,
IFAMENSA APUESTA SEGURA**

En Ifamensa llevamos más de 50 años
fabricando máquinas envasadoras de aceite.

CALIDAD DE PRINCIPIO A FIN

Su producto y usted se merecen lo mejor



IFAMENSA - Industrias de Fabricación de Máquinas Envasadoras, S. L.

Pol. Ind. San Miguel, Sector 4-A - c/ Galileo Galilei, 23 - 50830 Villanueva de Gállego (Zaragoza)

Teléf.: +34 976 186 311 - Fax: 34 976 185 846

ifamensa@ifamensa.com - www.ifamensa.com

EL ABONADO DE FONDO CON FERTILIZANTES DE LIBERACIÓN CONTROLADA Y POLYSULPHATE SON CLAVES PARA LA SOSTENIBILIDAD Y RENTABILIDAD DEL OLIVAR INTENSIVO



La elaboración de planes de fertilización que racionalicen el uso de fertilizantes para una nutrición precisa y eficiente del olivar es clave a la hora de dar respuesta a las exigencias de sostenibilidad medioambiental y rentabilidad del cultivo. Por ello, es importante disponer de la mejor tecnología en fertilización que nos ayuden a trazar un plan de abonado adaptado a nuestra parcela y condiciones climáticas, así como disponer de una amplia gama de productos que sean adecuados para cada situación. En este sentido, ICL lleva años desarrollando nuevas tecnologías en el segmento de la nutrición precisa de los cultivos y aplicándolos con éxito en la nutrición del olivar en las principales zonas productoras de España y Portugal, poniendo a disposición de los agricultores su completo catálogo de soluciones que incluyen fertilizantes de fondo, foliares y solubles para fertirrigación. Desde ICL se tiene claro que la intensifi-

cación creciente del cultivo del olivar supone replantearse el abonado tradicional y exige prestar mayor atención a la hora de cubrir las necesidades nutricionales en densidades de plantación más altas, para lo que es necesario nuevas herramientas en el terreno de la fertilización.

Rendimiento final

Gracias a la colaboración diaria con los olivareros, desde ICL se ha podido comprobar a lo largo de los años que la clave de la fertilización del olivar está en el abonado de fondo. Conocer las carencias del terreno, las características agroclimáticas de la zona y las necesidades nutricionales del olivar según el marco de plantación, etc., nos permitirán plantear el abonado de fondo más adecuado para nuestros olivos.

En un contexto de reducción del uso de insumos agrícolas y racionalización del uso de abonos, ICL lleva 50 años desa-

rrollando la tecnología para ofrecer abonos de liberación controlada (CRF) que son fertilizantes más rentables y eficientes, que se aplican una sola vez y van liberando los nutrientes para que el árbol los absorba durante los meses que más los necesita. Así, ICL ha desarrollado gamas con esta tecnología como **Agromaster**, un fertilizante de liberación controlada de tecnología avanzada, diseñado específicamente para cada necesidad del olivar, según su situación en cuanto a porcentaje y periodo de liberación controlada de nutrientes encapsulados, pudiéndose reducir el número de aplicaciones por su mayor eficiencia. Otra opción de abonado anual y para nuevas plantaciones es **Agrobolen**, especialmente con la nueva formulación **Agrobolen V-Factor**.

ICL también recomienda para un buen abonado de fondo el uso del complejo **TreeGold** y del abono compuesto **Comibifert Especial Olivo**, que está totalmente adaptado a las necesidades nutri-

cionales del olivo y que en los meses de enero y febrero le aportan azufre y boro, que son muy necesarios para que los árboles se recuperen.

Además, esta campaña **ICL** ha añadido a su catálogo una solución natural para el abonado del olivar tradicional y ecológico, que está testando en estos momentos en olivares de Jaén con muy buenos resultados. Se trata del fertilizante natural **Polysulphate**, exclusivo de la compañía, que aporta Potasio, Azufre, Magnesio y Calcio en una formulación totalmente soluble al agua, y con un patrón de solubilización que asegura una disponibilidad de estos nutrientes durante todo el ciclo del cultivo.

Fertilización foliar y fertirrigación

La fertilización foliar es necesaria cuando hay problemas de disponibilidad de nutrientes en momentos de alta demanda en los que las condiciones ambientales o de suelo limitan su absorción y es necesario corregir deficiencias de forma inmediata.

ICL ofrece una solución adaptada al olivar como es su gama **Agroleaf Power** está diseñada para cubrir todas las fases del cultivo con formulaciones que favorecen el crecimiento vegetativo, la floración, el cuajado y el engorde. **Agroleaf Power** destaca por lo rápido que se absorbe, la pureza de sus minerales y su tecnología avanzada. El paquete foliar **M-77** diseñado especialmente para cultivos como el olivar, se añade para mejorar el aporte de nutrientes y obtener plantas más resistentes al estrés e incluyen los aditivos más novedosos para aumentar su absorción.

Por último, para conseguir la máxima rentabilidad del olivar, que es algo vital en un mercado cada vez más competitivo y es la prioridad lógica de los olivicultores en estos momentos, uno de los puntos clave es, sin lugar a dudas, un buen programa de abonado anual, que no solo puede mejorar las producciones y la calidad en los años buenos, sino reducir la vejería del olivo si lo mantenemos a lo largo del tiempo.

Para ellos hay que añadir soluciones para la fertirrigación del olivar, donde **ICL** cuenta con productos de las gamas **Solinure**, **Nova** y **Agrolution**, en función del manejo del sistema de riego. Se han desarrollado productos específicos según la dureza del agua, totalmente solubles, fabricados con las materias primas de la más alta calidad y pureza, con formulaciones altas en nitrógeno específicas para el periodo primavera-verano, que favorecen el crecimiento vegetativo, el cuajado y el crecimiento inicial del fruto. También se ofrecen formulaciones específicas altas en potasio, que favorecen el endurecimiento del hueso hasta el final de verano y especialmente durante el otoño.

En definitiva, un buen asesoramiento técnicos que nos permita diseñar un plan anual de nutrición para nuestro olivar, seleccionando la última tecnología en abonado de **ICL** que se adapte a las necesidades especiales de cada parcela es clave para conseguir un olivar sostenible, altamente productivo y rentable cada campaña.

Solución integral en fertilización para el olivo



Polysulphate
S
K
Mg
Ca

Agromaster®

Agroleaf®

Combifert®

TreeGold

Solinure®

Nova®

Desde el abonado de fondo y hasta los tratamientos foliares,
ICL te ofrece una gama completa de fertilizantes y complementos
nutricionales para la óptima nutrición de tu olivar



IVÁN SEVILLANO (HUECCO)

“ASISTO A TODO EL PROCESO DE RECOLECCIÓN Y ELABORACIÓN DE NUESTRO AOVE CUEVA DEL LOBBO”

Si hablamos de Iván Sevillano, un extremeño nacido en Plasencia en marzo de 1974, solo los fans adivinarán quién es. Pero si lo hacemos de **Huecco**, su nombre artístico, ya serían muchos más lo que le conocen. Siempre defensor de Extremadura, sus productos y raíces, **Huecco** decidió apostar por el virgen extra de Manzanilla Cacereña, de la mano siempre profesional de la almazara **As Pontis** de Eljas, para comercializar su propio AOVE, bajo la marca **La Cueva del Lobbo** (cuevadellombo.com). Con una estética muy de cómic y un cuidado packaging que pretende acercar al público más joven a una de las grandes joyas gastronómicas del norte de Cáceres. Con una trayectoria de 25 años en el mundo de la música, 15 como **Huecco**, lanzará en los próximos meses su nuevo disco.

¿Qué es Cueva del Lobbo y cómo nació el proyecto?

Cueva del Lobbo sería el aceite de oliva virgen extra, monovarietal de la variedad Manzanilla Cacereña, que nos elabora **As Pontis (Vieiru)**, de los una parte de su olivar nos la destina para nuestra marca. Es una garantía de alta calidad, como lo demuestra los numerosos premios que han obtenido. No solo a nivel personal son excelentes socios sino verlos como trabajan y el cuidado y exigencia total en todo el proceso es espectacular. Llevamos cuatro años. Siempre asisto a todo el proceso de recolección y de elaboración de nuestro AOVE. El nombre está inspirado en mi disco *Lobbo*, un homenaje al mundo del comic entre X-Men Lobezno y Leónidas. Recolectan y molturan en luna llena o en octubre o en noviembre.

¿Por qué un monovarietal de Cacereña desde el inicio?

Lo que queríamos era ir a un AOVE muy premium con pocas unidades. Hacemos 1.000 botellas al año de 375 ml. Yo estoy siempre con la música. La primera feria a la hemos asistido es la World Olive Olive (WOOE) en Madrid en marzo.

No ha sido fácil con el tema de la pandemia y ahora con la guerra en Ucrania, que repercutirá en el aceite de oliva sin duda como lo ha hecho en el girasol. Es una marca y producto con el que tenemos muchas ganas de trabajar. Seguro que va de menos a más. Nuestra apuesta es cantidades pequeñas e ir creciendo poco a poco, siempre con una alta calidad.

¿Cuál había sido tu relación con el olivar



y el aceite de oliva en Extremadura de joven?

He crecido en la comarca de Las Hurdes, donde el olivo tiene mucha importancia. Viendo a mi abuelo, los olivares... Contacto toda la vida. Aunque antes no se hacia de forma tan profesional. Llevabas la aceituna a la cooperativa y allí se oxidaba la aceituna hasta que la molturaran porque había menos medios.

Ahora qué sé más o menos cómo se hace, aunque en este campo siempre queda mucho por aprender, se comprende mejor lo que cuesta conseguir un buen AOVE.

Desde que comencé con **Huecco** hace quince años tenía ganas de hacer algo con el aceite de oliva virgen extra. Y lo hemos podido materializar al encontrar a alguien de gran confianza como **Miguel de As Pontis**.

¿Cómo se puede lograr que este tipo de productos lleguen más al gran consumidor?

Cuando ves de cerca todo el proceso, la limpieza que se tiene en cada momento, desde la recolección, ves el trabajo que hay detrás en todos los niveles. Y eso el consumidor no lo ve. Si el aceite vale más caro que otros no es cuestión de un capricho, es porque lo vale.

¿Habéis pensado en otros productos?

De momento nuestro proyecto se centra en el aceite de oliva virgen extra. También empezamos hace tiempo con mermeladas de La Vera pero hay que dedicarle mucho tiempo y a veces no lo tengo. Ojalá hubiera otro **Huecco** dedicado en exclusiva al virgen extra.

**SERVICIOS DE
TRANSFORMACIÓN INTEGRAL
PARA UNA AGRICULTURA
MODERNA, RENTABLE
Y SOSTENIBLE.**

BALAM.ES



BALAM
| AGRICULTURE |



GRAN PROTAGONISMO DE LOS AOVE DEL NORTE DE CÁCERES EN LOS “EXTREMA SELECCIÓN” DE LA MANO DE VIEIRU, CIGÜEÑA NEGRA Y JACOLIVA



Los premios **Extrema Selección** que convoca la Junta de Extremadura para premiar a los mejores AOVES de la campaña se han consolidado como un referente de calidad. En la edición de este año 2022, ya en su XXIII edición, los aceites del norte de Cáceres han sido los grandes protagonistas.

En el apartado de producción convencional, la medalla de oro ha sido para **Vieiru** de la almazara As Pontis de Eljas (Cáceres) y la de plata para **Casat** de Don Benito y para Agroavia por su **M&M Gourmet** de

Lobón. En producción ecológica, la medalla de oro ha sido para la almazara Inverode de Eljas con su **Cigüeña Negra** mientras la de plata fue para **Vieiru** de As Pontis y **El Lagar de Soto** de Jacoliva, de Pozuelo de Zarzón.

En grandes producciones, la medalla de oro ha sido para **Jacoliva** y la de planta para la **Cooperativa Virgen de la Estrella** de Los Santos de Maimona (Badajoz).

En cuanto al apartado de pequeños productores, a los que cada año se incorporan nuevas iniciativas, la medalla de oro ha sido

para **Río Lacarón** de Esparragalejo (Badajoz) y la de plata para **El Lagar de Casarente** de La Garrovilla, **Hacienda Nava del Rey** de Villamiel y **Sol de España** de Macarena Gómez de Esparragalejo.

La entrega de premios se realizó en la localidad de Villanueva de la Serena donde el presidente de la Junta de Extremadura, **Guillermo Fernández Vara**, valoró la excepcional campaña de la aceituna en la región con unas cifras récord de producción al superar las 103.000 toneladas y 300 millones de euros.



CASE IH, NUEVO PATROCINADOR DEL EQUIPO APRILIA DE MOTOGP™

Case IH patrocina el equipo de motociclismo **Aprilia** durante la temporada 2022 de MotoGP™, en una acción que une esta marca agrícola con uno de los nombres de mayor éxito de la historia del motociclismo. El acuerdo, que dio comienzo en la primera carrera del Mundial 2022 en Qatar, establece una colaboración entre dos empresas que operan en la cima de la innovación técnica.

Case IH es una empresa líder en maquinaria agrícola, siendo pionera en desarrollos como el primer tractor articulado de orugas de alta potencia del mundo, el Quadtrac. El innovador enfoque de **Aprilia Racing**, perteneciente al grupo italia-

no Piaggio, ha contribuido a cientos de victorias y 54 títulos mundiales en todas las categorías de motociclismo. En la temporada 2022 de MotoGP, Aleix Espargaró y Maverick Viñales lucharán por ampliar el palmarés del equipo.

“La tecnología avanzada que llevan nuestros equipos es comparable a la del motociclismo”, afirma **Mirco Romagnoli**, Vicepresidente de Case IH y STEYR Europa. “**Case IH** y **Aprilia Racing** tienen mucho más en común: la demanda de alto rendimiento y potencia, el prestigio de nuestras marcas y la pasión que hay detrás de ellas, así como el trabajo en equipo y la competitividad necesarios para rendir al máximo nivel. Por eso esta-

mos muy contentos de asociarnos con **Aprilia Racing**, uno de los constructores líderes en MotoGP, y creemos que compartiremos los mismos niveles de éxito en la pista y en el campo”.

El CEO de Aprilia Racing, **Massimo Rivola**, está muy satisfecho de asociarse con **Case IH**. “Ante los retos globales y la necesidad de un alto rendimiento, compartimos la misma actitud ganadora y deseo de éxito. También creemos en la innovación y el trabajo en equipo, dos aspectos fundamentales cuando compites en una plataforma de primer nivel como es el campeonato del mundo de MotoGP para **Aprilia Racing** y el mercado global para **Case IH**”.

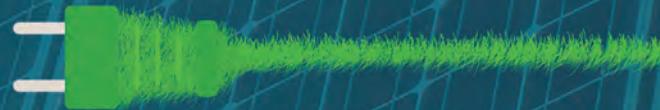
ARRAM CONSULTORES *es más*

Tu consultoría de ingeniería y arquitectura

más de 1.000 clientes
más de 2.700 proyectos

33 años de
experiencia en el
sector agroalimentario

AUTOCONSUMO para una industria
más rentable y una vida más sostenible



ARRAM aporta soluciones que
promueven el desarrollo sostenible





Félix Liviano

Presidente de la Sectorial de Arroz
de Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura

“Extremadura perdería 61 millones de euros si no hubiera campaña de arroz”

Dentro de las recomendaciones de la consejería a la Confederación del Guadiana ante la situación de sequía es que el arroz sea el último cultivo en disponibilidad de agua tras fruta, tomate y maíz. ¿Cómo lo valoran?

La incertidumbre por la disponibilidad de agua para el riego está marcando esta campaña en el sector del arroz, después de que la del año pasado fuese buena en precio. Ahora mismo, las perspectivas en el sector del arroz en Extremadura son nulas, con un panorama que resulta deprimente para los agricultores, para las cooperativas y para la industria arrocera Extremadura y que puede llevar a una auténtica ruina si no se ponen sobre la mesa medidas específicas que palíen toda esta situación.

La campaña de arroz se inicia a finales de abril en Extremadura, por lo que podría haber tiempo para plantearse el inicio de la campaña si lloviera, pero tendría que ser mucha cantidad para que los embalses se recuperaran, así que las perspectivas son malas y nos quedaríamos sin campaña de arroz y eso supone que perdemos en nuestra región más de 61 millones de euros, ya que perderemos 7.200 kilos de arroz producidos por hectárea con un precio medio de 415 euros por tonelada.

¿Cómo ha afectado para bien en los precios la cláusula de salvaguardia de la UE hacia los arroces asiáticos? ¿Lo ha notado el productor?

Sí que se ha notado. La cláusula de salvaguardia de la UE hacia los arroces procedentes de Camboya y Myanmar supuso la reintroducción de los aranceles a las importaciones de este cultivo durante tres años. Teníamos un sector que percibía unos precios bajísimos, si no ruinosos. Al regular el mercado con esta cláusula se ha aliviado al sector y se ha hecho más rentable el cultivo. Desde que entró en vigor en 2019 hasta enero de este año en que ha terminado, hemos recuperado aproximadamente entre 100 y 150 euros por tonelada en el precio del arroz de cáscara.

Las consecuencias ahora las tendremos en las próximas campañas si tenemos suerte de que llueva y tener producción. Con la falta de arroz en la campaña 2022 por la sequía, se tienen que abrir otras zonas para importar el arroz que falta y esto puede crear que en los próximos años podamos perder lo recuperado en precio.

¿Se ha logrado detener la pérdida en extensión del cultivo de arroz en Extremadura en estas últimas campañas o se ha acrecentado?

Curiosamente, en esos tres años en los que ha estado la cláusula de salvaguardia, la superficie de cultivo de arroz se ha mantenido en Extremadura. La campaña pasada fueron 21.382 hectáreas; la anterior, algo menos, 21.083 hectáreas; y la campaña de 2019, un poco superior, con 21.386 hectáreas. Antes, la superficie era

mayor y empezó a bajar por la falta de rentabilidad del cultivo, que hemos logrado mantener en estos últimos años, consolidando a Extremadura como la segunda región productora de España, con más de 160.000 toneladas de arroz cosechadas el año pasado.

¿Que Extremadura cuente en su territorio con dos industrias como Extremeña de Arroces en Miajadas y Arrocerías Pons en Don Benito es clave para el sector?

Es muy importante, porque esto nos permite abrir una diferenciación de nuestro arroz al llegar al consumidor. La industria Extremeña de Arroces es fundamental porque es una industria cooperativa, de forma que sus proveedores son sus propias cooperativas socias que le dan una materia prima perfectamente trazada y con un origen muy definido como son las Vegas del Guadiana

Se ha estado probando una variedad de arroz adaptada a Extremadura en estas campañas. ¿Qué conclusiones se han obtenido?

Estamos realizando avances, pero la disponibilidad de agua nos va a limitar los siguientes pasos a dar, porque esta campaña íbamos a probar ya variedades nuevas, más productivas y resistentes. Es un trabajo de muchos años y ya habíamos realizado algunos ensayos, pero aún necesitamos un tiempo más para sacar conclusiones definitivas.

Cultivando un futuro para el arroz



Loyant®

Rinskor™ active

HERBICIDA

**Abre la puerta a un nuevo mundo
de posibilidades en el control de las
malas hierbas.**

Porque Loyant® no solo es un herbicida **eficaz** de amplio espectro, también es la llave a un mundo de posibilidades en estrategias de control de malas hierbas en tu cultivo de arroz, permitiendo la máxima calidad y rendimiento de tu cosecha.

Todo gracias a la excelente flexibilidad de uso y modo de acción diferenciado que le otorga Rinskor™ active, su nueva materia activa.

Visítenos en: [@cortevaES](http://corteva.es)

 **CORTEVA™**
agriculture

Esta información podría no estar actualizada. Con el fin de evitar riesgos para las personas y el medioambiente, lea atentamente la etiqueta del producto y siga estrictamente las instrucciones de uso.

TM, SM Son marcas comerciales y de servicio de Corteva Agriscience y de sus compañías filiales. ©2021 Corteva Agriscience™.

El 90% de las explotaciones de arroz en la región ya usa la siembra directa para ahorrar agua



El arroz se enfrenta a una de sus campañas más complicadas en los últimos años ante la falta de lluvias y las limitaciones para riego que lo sitúan en el último lugar tras fruta de hueso, tomate y maíz.

El sector arrocero regional, concentrado en las Vegas del Guadiana, que ocupa una extensión de entre 20.000 y 21.000 has en las últimas campañas, ha realizado importantes avances en los últimos años. En materia de nuevas variedades más adaptadas a la región, y sobre todo en la implantación mayoritaria de la siembra directa.

Un sistema que permite un importante ahorro de agua al realizarse en a lo largo del mes de abril sin necesidad de inundar los bancales, y posponer el uso de agua hasta mediados de junio. En torno a un 90% de las explotaciones de arroz regionales ya realiza esta práctica, que permite un control mayor sobre las malas hierbas y un tratamiento más racional de productos fitosanitarios.

Un estudio de la Universidad de Extremadura realizado por Francisco Javier Sánchez Llerena, hace ya varios años, llegaba a la conclusión que la siembra directa de arroz unido al uso del riego por aspersión

permitiría ahorrar hasta un 75% del agua, además de mejorar las propiedades del suelo y hacerlo más productivo.

El Grupo de Investigación Gestión, Conservación y Recuperación de Suelos, Agua y Sedimentos (GORSAS) de la UEx ha venido estudiando las posibilidades que ofrecen otras técnicas alternativas al cultivo tradicional del arroz.

En el año 2009, el cultivo de arroz llegó a alcanzar las 30.000 has en Extremadura. El pasado año, la producción se situó en las 160.000 toneladas, de las que el 75% procedían de la variedad índica. La producción media se sitúa en las 7,5 tn/has.

El cultivo de maíz dulce toma impulso en Extremadura por la fábrica del grupo sevillano Artealca en Valverde de Leganés

El cultivo de maíz para consumo animal está muy arraigado en Extremadura, siendo uno de sus cultivos de mayor extensión y producción. Junto a él, en los últimos años, se intenta abrir mercado el cultivo de maíz dulce, con demanda creciente en Europa. Casi siempre, el cultivo de este producto está directamente relacionado con industrias transformadoras y comercializadoras del mismo.

En el caso extremeño, primero fue a través de la empresa **Plyasa**, que abrió una industria en Valverde de Leganés. Por diferentes motivos, la misma fue a administración concursal y adquirida a finales del 2019 por el grupo sevillano **Artealca**, propiedad de los hermanos Marroco Ortiz.

Una empresa especializada en la producción de alcachofas y que ha visto también en el maíz dulce una buena oportunidad de mercado. La provincia de Sevilla concentra casi un 80% de las hectáreas de maíz dulce en Andalucía y el 85% del total producido en esa región, la más importante de España en su cultivo.

En julio de 2020 comenzaba a funcionar de nuevo la industria de Valverde de Leganés, ahora como **Artealca Corn**. En dichas instalaciones se realizan tres tipos de producción: maíz a granel; maíz a granel en bandejas y cocido y envasado. La comercialización del producto es sobre todo para el mercado exportador, con Reino Unido y Alemania como dos de sus



Foto: Diputación de Badajoz

principales destinos, donde se consumen en el desayuno o en barbacoa o con mantequilla. Escandinavia también es un mercado habitual de consumo de este producto.

El objetivo del grupo es alcanzar las 12 millones de mazorcas, con la producción de la materia prima tanto de Extremadura como de Andalucía, pero también desde Senegal y Marruecos entre los meses de enero a mayo.

En España, cada vez más cadenas de distribución, entre ellas **Mercadona** y las alemanas **Lidl** y **Aldi**, ofrecen el producto que crece poco a poco entre una clientela mayoritariamente joven y que busca comida saludable.

Fertilizantes sólidos
a base de **NITRÓGENO**
ESTABILIZADO
OPTIMIZADO



+ info



NEO[®]

NITRÓGENO ESTABILIZADO OPTIMIZADO

POWERED BY **AGROTAÍN[®]**



HEROGRA[®]
FERTILIZANTES

El éxito de LANAPLUS tras la desinfección de suelos



España es el primer productor de frutas y hortalizas de la UE, con más del 22% de la producción europea, alcanzando más de 28 millones de toneladas, según los datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA 2020). Una cifra que a su vez nos sitúa como el quinto productor hortofrutícola a nivel mundial. Líder igualmente en exportación, más del 88% de estos cultivos se desarrollan en terrenos de regadio (ESYRCE 2021), y muchos de ellos, bajo un sistema de agricultura intensiva.

Bajo este sistema de producción, la desinfección de suelos es una práctica habitual y necesaria para lograr su limpieza y una rápida regeneración previa al inicio del nuevo cultivo.

Tras esta desinfección, el uso combinado de micorrizas y rizobacterias como las que nos presenta LANAPLUS, con una única aplicación durante todo el ciclo, ofrece una mejora sustancial del sistema radicular, un aumento de la tasa fotosintética y un mayor desarrollo de la parte aérea del cultivo logrando una mejor implantación de los cultivos, así como una cosecha más abundante y de mayor calidad.

Esta es la conclusión que se extrae del estudio llevado a cabo por **José Antonio Martínez**, Project Manager de SYNTech RESEARCH SPAIN, y **Hugo Cores**, Director de Marketing de LAINCO, sobre cultivo de pimiento en dos emplazamientos distintos: Picanya, Valencia (Ensayo 1); y en Salobreña, Granada (Ensayo 2).

Momento de aplicación

El estudio llevado a cabo por

ambas entidades, se ha centrado en analizar las ventajas que la combinación de desinfección del suelo seguida de una inoculación micorríctica con LANAPLUS, (una vez que el desinfectante ha logrado su efecto), puede suponer para los cultivos hortícolas.

Los ensayos se realizaron en pimiento (*Capsicum annuum L.*) protegido en condiciones diferentes con cinco tratamientos y cuatro repeticiones dispuestas en bloques completamente aleatorizados.

Antes de la aplicación con Metam Sodio se cubrió el suelo con plástico totalmente impermeable (TIF), adecuado para este tipo de aplicaciones de desinfección de suelo. El plástico fue retirado antes del trasplante 21 días después de la aplicación. Tanto la aplicación con Metam Sodio como la aplicación a trasplante con LANAPLUS se realizaron mediante el riego por goteo simulando una aplicación convencional.

Éxito de la estrategia

Tras el análisis realizado, se ha podido

LANAPLUS es un biofertilizante natural formado por una combinación de micorrizas y rizobacterias cuya función principal es optimizar la nutrición de las plantas. Su aplicación tras la desinfección de suelos, permite una mejora sustancial del sistema radicular, un aumento de la tasa fotosintética y, por consiguiente, un mayor desarrollo de la parte aérea del cultivo según el último estudio realizado por **LAINCO** y **SYNTech RESEARCH SPAIN**.

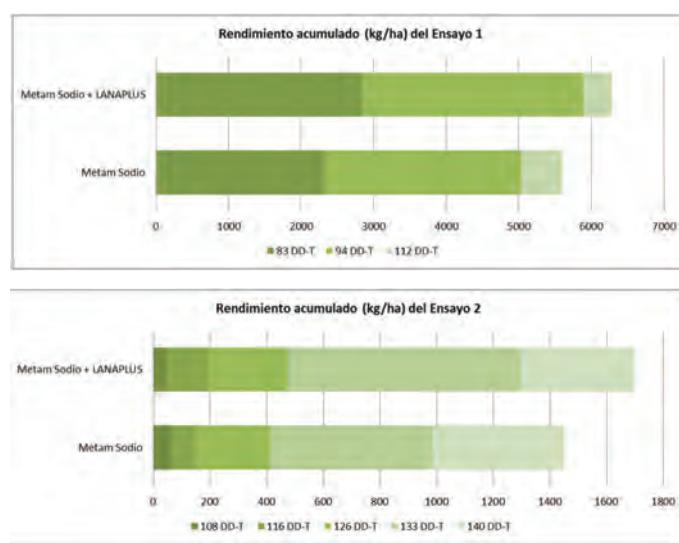
comprobar el beneficio en cuestión de rendimiento que puede aportar la aplicación de **LANAPLUS** a trasplante, en un suelo previamente desinfectado con Metam Sodio, 21 días antes.

Al final de los ensayos, en las parcelas tratadas con **LANAPLUS** del Ensayo 1 se obtuvo un 12% de incremento de rendimiento final y un 5,6% de incremento en el número de frutos cosechados con un 6,2% de incremento de tamaño. Y en Ensayo 2 se obtuvo un aumento del 17% en el rendimiento final, casi un 13% en frutos cosechados y casi un 4% de aumento en tamaño de frutos.

La mortalidad por *Phytophthora capsici* (para asegurar su presencia en el suelo se inoculó con el patógeno unos días antes de la aplicación de Metam Sodio), en las parcelas no tratadas fue muy alta en ambos ensayos, alcanzando 33 días después del trasplante casi el 100% de plantas muertas en el Ensayo 1 y el 77% de plantas muertas 67 días después del

trasplante en el Ensayo 2. Sin embargo, la supervivencia en las parcelas tratadas con Metam Sodio de ambos ensayos fue casi total mostrando una eficacia excelente contra este patógeno.

Como conclusión, la estrategia combinada de la aplicación de **LANAPLUS**, tras la desinfección previa del suelo con Metam Sodio, ha resultado ser muy positiva tanto para obtener mayor beneficio económico, una mayor producción y como para la protección del cultivo frente a *P. capsici*.





Creando Oportunidades

Financiación Agraria

En el campo, toda ayuda es poca

Domicilia la PAC en BBVA y este año podrás solicitar un préstamo para invertir en mejorar tu explotación sin comisión de apertura.

Además, como siempre, podrás anticipar el importe de las ayudas para las necesidades del día a día.

Financiación sujeta a previa aprobación por parte de BBVA.
Puedes domiciliar tu PAC en BBVA hasta el 30/4/2022 y después solicitar financiación para el anticipo de la ayuda a través del **Agroprestamo anticipo PAC** o financiación para tus inversiones con el **Agroprestamo BBVA** hasta el 31/12/2022. Consulta el resto de condiciones en bbva.es o tu oficina.



Extremadura se sitúa en el trío de cabeza en producción de brócoli tras Murcia y la Ribera del Ebro



José Ángel González,
autor del Manual del Cultivo de Brócoli
de Cicytex

Cada campaña se cultivan unas 5.000 has, amenazadas por la subida de costes y la limitación de agua

El brócoli se ha convertido en uno de los cultivos emergentes en Extremadura en las últimas campañas, promovido en muchos casos por las industrias de verduras y hortalizas congeladas que se ubican en la región. Y también por su carácter complementario con otros cultivos a lo largo del año.

De media, en la región se han sembrado en torno a 5.000 hectáreas para situar a la región en una destacada posición a nivel nacional, por detrás de Murcia -la región líder- y la Ribera del Ebro.

Su consumo en España se ha multiplicado por diez en la última década, al pasar de 200 gramos per cápita a los dos kilos actuales. Su introducción en muchas dietas de pérdida de peso, así como sus virtudes saludables, han facilitado su llegada masiva a los lineales tanto en fresco como congelado.

En España se plantan cada año unas 50.000 hectáreas de brócoli, con una producción media de 600.000 toneladas. La mitad de la producción sale de los campos de la Región de Murcia. De esta cantidad, unas 65.000 toneladas se destinan al mercado español y el resto, unas 535.000 toneladas a la exportación. Entre los mercados estrella del brócoli español destaca Reino Unido, además de Países Bajos, Francia y Escandinavia. Otros mercados como Rusia, Bulgaria, Rumanía o Emiratos Árabes también crecen en demanda.

Campaña complicada

Como otros cultivos, la subida de costes y la escasez de agua está repercutiendo de forma negativa en la planificación de la campaña, donde las grandes industrias del sector esperan una sensible menor producción. En la región de Murcia, la subida media de los costes por hectárea en esta campaña ha sido del 25%, lo que limita mucho la rentabilidad del cultivo a los precios actuales.

La propia administración regional extremeña ha visto en el brócoli un interesante producto para diversificar los cultivos tradicionales más asentados en la región. Por ello, CICYTEX ha editado un manual del cultivo del brócoli, para ofrecer información al sector sobre los diferentes aspectos a tener en cuenta: exigencias de clima y suelo, variedades, técnicas de cultivo (laboreo, plantación, fertilización, riego, herbicidas), plagas y enfermedades, recolección y postcosecha.

El manual recoge los resultados y datos de diferentes ensayos coordinados por **José Ángel González García** en los últimos 20 años en la Finca la Orden de CICYTEX, en la que se desarrollan programas de investigación y desarrollo de diferentes cultivos.

El manual incluye doce apartados: beneficios para la salud, condiciones de suelo y clima idóneas para su desarrollo; necesi-

dades del cultivo en relación a diferentes factores, como fechas de siembra, fertilización, riego, tratamientos fitosanitarios; principales plagas, enfermedades y fisiopatías que pueden afectar al brócoli; recolección y postcosecha. También se incluye un capítulo dedicado a los criterios de calidad requeridos para producciones destinadas a mercado en fresco e industrias procesadoras.

En cuanto a las variedades ensayadas en el CICYTEX, más de 60 en los últimos años, se destaca una selección de las diez que presentan las características más interesantes desde el punto de vista comercial y de su producción. Además, se muestran los datos correspondientes a los tres últimos años de ensayos de variedades (2017 a 2019), con el nombre de cada una de ellas, ciclo de días desde el trasplante hasta la recolección, y número de recolecciones efectuadas en dicho ciclo, para diversificar el cultivo y alargar la campaña de producción con variedades de ciclo corto, medio y largo.

En Extremadura, el brócoli y otras brassicas (coles y coliflor) están considerados cultivos de otoño para su consumo en fresco y transformación industrial en congelados y deshidratados. Aunque en los últimos años también se ha producido un aumento de la superficie de estos cultivos en primavera.

LANAPLUS®

Biofertilizante natural para optimizar la nutrición de las plantas.



POTENCIADOR
BIOLÓGICO DEL
CREENIEMTO

MEZCLA ÚNICA
DE MICORRIZAS
Y RIZOBACTERIAS

EL ALIADO
MÁS NATURAL

LA FUERZA
DE LA SIMBIOSIS:
MÁS RAÍCES =
MÁS NUTRIENTES Y
MÁS PRODUCCIÓN

UTILIZABLE
EN AGRICULTURA
ECOLÓGICA

Use este producto de manera segura.
Lea siempre la etiqueta y la información sobre el producto antes de usarlo.

LAINCO, S.A.

Avda. Bizet, 8-12
08191 RUBÍ (Barcelona)
Tel.: 93 586 20 15
Fax: 93 586 20 16
lainco@lainco.es



INSUMOS PARA
AGRICULTURA ECOLÓGICA

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



www.lainco.es

La Torta del Casar de formato pequeño supone ya el 60% de las ventas



Entre tres queserías certifican el 70% del total, que llegó a los 322.928 kilos en 2021

La Torta del Casar ha logrado pasar con nota lo peor de la pandemia. Si el año 2020 fue muy duro por la caída de la certificación y las ventas, en el 2021 la DOP Torta del Casar logró certificar 322.928 kilos de queso –un 10% más que el año anterior– y casi alcanzar los 8 millones de euros de facturación. Por el camino una quesería ha dejado de certificar, lo que concentra en 6 queserías la elaboración y comercialización de la conocida torta. Una de ellas certificada el 35,3% del total (113.981 kilos), mientras la segunda y la tercera certificar el 17,2% del total cada una. Es decir, entre las tres primeras queserías copan el 70% del negocio. En este año 2021 había 22 queserías inscritas y 15.100 cabezas de ganado. La cooperativa Cooprado de Casar de Cáceres es el único centro de recogida de leche inscrito en la DO. La DO tiene inscritas seis marcas de distribuidor, entre ellas las de Carrefour, Aldi o Lidl. Según el presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Protegida Torta del Casar, **Ángel Juan Pacheco**, “Hemos perdido ganaderías productoras porque algunos titulares han abandonado la actividad productora de leche, bien porque se han centrado en la producción cárnica, bien porque han

dejado la actividad económica, y también hemos tenido dos productores que se han pasado a otro tipo de ganado”. Uno de los datos más positivos del año 2021 es que ha sido mayor también el índice de certificación, llegando al 88,29% del queso elaborado bajo la norma de calidad de la DO. Hay que tener en cuenta que la diferencia de precios de venta a mayoristas entre un queso con DO y uno sin certificar puede llegar a los cinco euros por kilo.

Formatos

Según los datos del informe que todos los años realiza la DO sobre su actividad, queda claro que la **Torta del Casar** tiene de a ser más pequeña en sus formatos. En el año 2021, las ventas de la torta que no superan los 500 gramos suponen ya casi el 60% del total, con 151.788 kilos y 387.764 unidades. Esta cifra supone un crecimiento del 35,7% respecto al año anterior. En el formato mediano de entre 500 y 900 gramos las ventas alcanzaron las 246.431 unidades y 149.165 kilos mientras que del formato de más de 900 gramos, las ventas supusieron 22.585 unidades.

“El formato pequeño ha avanzado de forma espectacular, siendo ya el 59% del

total de las unidades certificadas que aumenta el número total de dichas unidades con menor número de kilogramos”, destaca **Javier Muñoz**, director de la DO. “A las queserías este formato les resulta muy laborioso, requiere mucha atención y una gestión de producciones muy controlada, pero les permite cumplir mejor con sus clientes y llegar a más público final”, asegura.

En cuanto a la distribución de las ventas de **Torta del Casar**, la proporción comercializada en el territorio nacional ha seguido siendo mayoritaria, con un 93,86 por ciento frente a al 6,14 por ciento de ventas en el exterior. Aunque la exportación de este tipo de queso es compleja por sus características y precio, las ventas en el exterior han crecido en 4.400 kilos en los últimos cuatro años. Mientras, en el mercado nacional, además de la propia Extremadura que con la menor afluencia de turistas por la pandemia ha perdido algo de protagonismo, el gran mercado de la **Torta del Casar** sigue siendo Madrid. Una de cada tres Tortas del Casar que se venden en España lo es en Madrid, con más de 103.000 kilos en el año 2021. Cataluña y Andalucía son otras dos áreas claves para su venta.

ANTICIPAC2022

PAC



Te ofrecemos la confianza de más de **25 años de experiencia en la gestión de Ayudas PAC** y la posibilidad de solicitar su anticipo si lo deseas.

**DOMICILIADA EN CUALQUIERA
DE NUESTRAS OFICINAS**



ADNAGRO

www.adnagro.com

Operación sujeta al estudio del cliente, en función de la calidad crediticia y de los requisitos y condiciones de concesión de riesgos de la Entidad.



¿En qué momento se encuentra el proyecto de cultivo intensivo de encinas y quejigos?

Desde hace más de 15 años se viene desarrollando por el MITECO en su Centro Nacional de Recursos Genéticos Forestales "El Serranillo" en Guadalajara un proyecto de cultivo de encinas y otros Quercus mediterráneos con la finalidad de generar rentas mediante la producción intensiva de sus frutos (bellotas). Este proyecto se está efectuando mediante un proceso de domesticación en el que en ningún momento se han utilizado técnicas de modificación genética por lo que los frutos que obtenemos son tan sanos y naturales como los recogidos directamente de las dehesas.

En el último año hemos asistido a una consolidación del proyecto habiéndose incrementado notablemente los conocimientos de partida y así, hoy día, sabemos bastante más sobre las bases biológicas y los aspectos técnicos asociados a la multiplicación por injertos de estos árboles. Desde la determinación del momento fenológico más adecuado para la recogida de las yemas hasta cuales son las prácticas de injerto y las mejores condiciones de cultivo.

Se han culminado con éxito los trabajos de instalación y puesta en cultivo de la parcela experimental de Saucedilla, en convenio con su Ayuntamiento, parcela en la que tenemos en estudio más de 5.000 plantas injertadas de 4 especies del género Quercus. Y se han ampliado las posibilidades de desarrollo de la idea original habiendo tomado fuerza aquellas líneas que buscan el incremento de la producción mediante la densificación de nuestras dehesas así como la búsqueda y propagación de individuos de bellota dulce o para su conversión en harina.

¿Cuál está siendo la parti-

Juan Luis Peñuelas
Director Centro Nacional
de Recursos Genéticos Forestales El Serranillo

"En el futuro podría haber alcornoques con tres cosechas: bellotas, trufas y corcho"

pación extremeña en el proyecto y qué interés ha despertado entre agricultores y empresas?

En estos dos últimos años, instituciones públicas agrarias y forestales tanto de Andalucía como de Extremadura han empezado a tomar conciencia del potencial de desarrollo económico y social que encierra esta línea y han empezado a tomar iniciativas y medidas, para incentivar su conocimiento e implantación. Recientemente se ha firmado un convenio entre el MITECO y la Junta de Extremadura para la mejora y conservación de recursos genéticos forestales. El Cicytex, por su lado, también ha dado los primeros pasos para conocer esta línea y desarrollar estas técnicas.

En el plano privado, han sido muchas las empresas que se han acercado para conocer sus posibilidades. Desde propietarios de dehesa a título personal a agrupaciones o cooperativas y desde empresas manufactureras de derivados del ibérico hasta grandes multinacionales del sector de los piensos compuestos. ¿Se imaginan el juego que daría en los ibéricos de cebo la posibilidad de ser alimentado con piensos "enriqueci-

dos" con harina de bellota? Posiblemente se originaría un nuevo paradigma en el mundo del ibérico.

¿El proyecto también incluye al alcornoque para la producción de corcho?

En los últimos años se ha avanzado mucho en la propagación vegetativa del alcornoque y ya existen en el mercado plantas clonales de individuos considerados grandes productores de corcho e incluso tolerantes a la seca obtenidos mediante técnicas de cultivo in vitro que pueden ser plantados directamente.

Cualquier propietario que tenga en sus fincas ejemplares excepcionalmente productivos en corcho tanto en calidad como en cantidad y quiera ampliar o mejorar su explotación, tiene hoy día la posibilidad de multiplicarlos por injerto y plantarlos en su propiedad. Y si nos asomamos a un futuro casi de ciencia ficción, el MITECO a través de nuestro Centro "El Serranillo" está trabajando en la puesta a punto de técnicas de micorrización del alcornoque con especies del género tuber, es decir con trufas, especialmente con la especie *Tuber borchii*.

Una plantación hecha con ejemplares selectos productores de corcho, injertados sobre patrones micorrizados con estas trufas podría, en un futuro con manejo adecuado, proporcionarnos tres cosechas diferentes: una anual de trufa, otra anual de bellotas y una tercera cada 5, 6, 7... años según intensificación del cultivo, de corcho de calidad. Es el "multicropping" forestal.



...de la Dehesa a la mesa



Ternera de Extremadura

INDICACIÓN GEOGRÁFICA PROTEGIDA



Ternera de Extremadura
INDICACIÓN GEOGRÁFICA PROTEGIDA
CONSEJO REGULADOR



UNIÓN EUROPEA

FONDO EUROPEO AGRÍCOLA DE DESARROLLO RURAL
EUROPA INIERTE EN LAS ZONAS RURALES



ENAC
CERTIFICACIÓN
Nº 109/C-PR188



En Extremadura se presentarán 47.000 solicitudes de ayudas PAC para 562 millones de pagos directos

En los tiempos actuales de subidas de los costos en la producción agropecuaria, las ayudas PAC vuelven a ser un pequeño salvavidas al que agarrarse. Sobre todo teniendo en cuenta que Extremadura es una de las regiones en las que las ayudas europeas representan un mayor porcentaje sobre la renta agraria, por encima del 30%. Según la Dirección General de Política Agraria Comunitaria (PAC) de la Junta de Extremadura, esta campaña se presentarán en la región unas 47.000 soli-

citudes de la PAC para unos pagos directos de 562 millones de euros. La suma del Pago Básico, el Pago Verde y las ayudas asociadas financiadas con Fondos FEAGA. La ayuda del Pago Básico supone 299 millones de euros en Extremadura. De esa inversión, 36 millones de euros corresponden a zonas con limitaciones naturales, y a las prórrogas de las ayudas agroambientales al tabaco, a la apicultura, razas autóctonas en peligro de extinción, producción ecológica y producción inte-

grada, cuyos compromisos terminaban en 2021 y que se financian con el Programa de Desarrollo Rural de Extremadura con cargo a fondos FEADER.

A nivel nacional, el importe de las ayudas asciende a 4.856 millones de euros, que se podrán abonar en forma de anticipos a partir del 16 de octubre, y completar el saldo a partir del 1 de diciembre. Para avanzar en la convergencia de los derechos de pago básico, ninguno podrá tener un valor inferior al 73% del valor medio regional.

El Sistema Lanzadera®: la tecnología versátil

El exclusivo Sistema Lanzadera® de Agrométodos está compuesto por nanopartículas con cargas negativas provenientes de compuestos orgánicos naturales, llamados 'nano-clústers' (pequeños racimos).

Estas nanopartículas envuelven o 'secuestran' al catión, produciéndose una estabilización electroestática entre los 'nano-clústers' y los cationes nutritivos, denominada Fuerza de Van der Waals, que protege al catión de las reacciones indeseables con otros elementos del medio.

El Sistema Lanzadera® es un potente agente quelante natural, base de los distintos productos de la gama Lanzadera®. La versatilidad de los productos Lanzadera® radica en su doble posibilidad de aplicación, tanto vía foliar como vía riego, donde, gracias a su tecnología, es igualmente eficiente y eficaz.

Los productos tienen distintos modos de acción y beneficios, según sea su aplicación:

-**Vía Foliar:** los 'nano-clústers', por analogía estructural, se acoplan en la parte exterior de la pared de la planta y, sin penetrar por los poros de esta como los quelatos convencionales, se preparan para la entrega de los cationes transportados. El proceso de entrega se debe a un fenómeno natural llamado 'vibración termal', que se caracteriza por un efecto de 'pulsing' (pulsación), una constante contracción y expansión tanto de los poros de la superficie de la planta como de las moléculas orgánicas que envuelven al ion mineral. En este proceso aleatorio donde la contracción se sincroniza con la expansión del poro adyacente, el catión es impulsado dentro de la planta. Una vez entregado el catión a la planta, los 'nano-clústers' se incorporan a la planta como alimento.

-**Vía Riego:** al ser una nanopartícula, tiene una mayor superficie específica, así como una elevada energía superficial y es capaz de moverse rápidamente dentro de la solución del suelo, transfiriendo los



nutrientes al interior de la raíz, sin entrar el agente quelante orgánico ('nano clústers') en la planta.

Una vez entregado el catión a la planta, los 'nano-clústers' que están cargados negativamente, se comportan como el complejo de cambio, es decir, son capaces de adsorber elementos nutritivos de la solución del suelo.

La gama Lanzadera® es una tecnología versátil que nos aporta una nutrición más directa y una rápida asimilación de los nutrientes, pudiéndose emplear tanto vía foliar como vía riego. Al aplicarse vía riego se comporta como el complejo de cambio y se mueve en la solución del suelo, con estos beneficios:

-Aumento del complejo de cambio, aumentando la despensa del suelo y previniendo las pérdidas por lavado o lixiviación; mayor biodisponibilidad de nutrientes en el suelo y aumento de la actividad de los microorganismos del suelo.



Lecciana, — la variedad italiana de los — GRANDES ACEITES

AGROMILLORA: MULTIPLICANDO PLANTAS
Y VALOR PARA NUESTROS CLIENTES.

La variedad Lecciana, es una variedad "made in Italy" propiedad de la Universidad de Bari. Plenamente adaptada al olivar en seto. Se caracteriza por su resistencia al frío, su vigor medio, su precocidad productiva, y la indiscutible calidad organoléptica de sus aceites. **Una variedad de premio.**





Conseguir que una viña produzca uvas de buena calidad es un trabajo que comienza desde la poda que se realiza al término de cada campaña. Requiere profesionales que conozcan bien la técnica para así maximizar el crecimiento y los frutos de la planta en la siguiente temporada. Y en esta tarea hay expertos que merecen un reconocimiento. Por eso, la **Denominación de Origen Ribera del Guadiana**, con el patrocinio de **Caja Rural de Extremadura**, ha celebrado su **I Concurso de Poda** para los profesionales de este arte en la región. La prueba se celebró el 12 de enero y reunió a una veintena de viticultores inscritos en la Denominación de Origen.

Caja Rural de Extremadura ha patrocinado la primera edición del Concurso de Poda organizado por la D.O. Ribera del Guadiana

Los ganadores se dieron a conocer el 15 de marzo en una ceremonia celebrada en la Finca El Toril. **Manuel Lozano Sayago**, de Aceuchal, recibió la Tijera de Oro como cortador mejor valorado. **Miguel Regaña González**, de Villalba de los Barros, consiguió la Tijera de Plata y **José María Beceerra Hermoso**, de Aldea de Retamal, se llevó la Tijera de Bronce. Además del diploma acreditativo, los premiados recibieron sendas tijeras profesionales de poda.

En la ceremonia de entrega participaron la consejera de Agricultura, Desarrollo Rural, Población y Territorio, **Begoña García Bernal**; la presidenta de la Denominación de Origen, **María Luisa Regaña**, y la sub-

directora general de Caja Rural de Extremadura, **Rosana Barriga**. Además, estuvieron presentes el director general de la PAC, **Antonio Cabezas**; directivos de la D.O. y todos los participantes de esta primera edición del concurso.

Para **Caja Rural de Extremadura**, la realización de este concurso “supone apoyar una tradición cultural de suma importancia, que redonda en la calidad de la uva y, por tanto, en nuestros vinos, e implica el fomento de la formación”, como expresó la subdirectora general de la entidad. **Rosana Barriga** también mostró el compromiso de la Caja de seguir “colaborando en tradiciones y apostando por la excelencia de los productos extremeños”.

Javier Sánchez
Delegado Comercial de **Seipasa** en Extremadura

“El bioestimulante Radisei es una solución clave para la fase de establecimiento del tomate de industria”



Extrémadura ha entrado de lleno en una nueva campaña de tomate para industria, un cultivo estratégico para una región que concentra el 5% de toda la producción mundial. La campaña 2022 ha arrancado de forma diferente a lo esperado por los productores. A la crisis energética y el incremento de los costes de las materias primas se ha unido la escasez de agua.

“Este año se sembrarán menos hectáreas. Es una campaña complicada, pero Extremadura debe luchar por mantener su posición de liderazgo en este cultivo estratégico, no solo desde el punto de vista de la producción sino también desde la tecnología y la innovación que las empresas aportan al cultivo de tomate

para industria”, asegura **Javier Sánchez**, delegado comercial de Seipasa en Extremadura.

La campaña anterior, **Seipasa** introdujo en el mercado **Radisei**, un nuevo bioestimulante radicular desarrollado a partir de cepa una exclusiva de *Bacillus subtilis* y que reúne toda la innovación de la compañía en la investigación y uso de microorganismos aplicados a la agricultura.

“Con **Radisei** obtuvimos excelentes

resultados la campaña pasada. Se trata de una solución clave en la fase de establecimiento y acondicionamiento del cultivo, es decir, como un apoyo al enraizamiento a través del desbloqueo de micro y macronutrientes esenciales del suelo y del aumento de la capacidad de asimilación por parte de la planta. El resultado es una robusta puesta en marcha del cultivo que se traduce en una producción final de alta calidad”, destaca **Javier Sánchez**.

Radisei está registrado en el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación para una amplia variedad de cultivos, entre los que figura el tomate de industria. **Radisei** está certificado para agricultura ecológica bajo normativa UNE.





HECHO PARA LOS VERDADEROS PRO

EL SIGUIENTE NIVEL DE PRODUCTIVIDAD

- Tecnología AFS Connect
 - AFS AccuGuide
 - Diagnosis y servicio remoto
 - Actualización remota de Software/Firmware
 - Plataforma MyCase IH

EL SIGUIENTE NIVEL DE PROACTIVIDAD

- Funcionamiento mejorado del reposabrazos Multicontroller con monitor AFS Pro 1200
- Apertura con mando a distancia y protección antirrobo

Optum AFS Connect™, siente la diferencia Pro

EL SIGUIENTE NIVEL DE PRORENTABILIDAD

- Motores HVO eficientes y fiables desde 250 CV de potencia nominal hasta 313 CV de potencia máxima
- Eficiencia óptima – 50 km/h a 1.600 rpm (CVXDrive)

EL SIGUIENTE NIVEL DE PROTECCIÓN

- Paquete SAFEGUARD CONNECT: 3 años de garantía de fábrica + 3 años de conectividad gratis
- CNH Capital: soluciones de financiación profesional para cada inversión



El Pimentón de la Vera con DOP quiere venderse como producto agroturístico



Cuenta con unas 1.250 hectáreas de cultivo, 350 productores y 16 marcas certificadas

El Pimentón de la Vera, uno de los productos agroalimentarios extremeños más conocidos fuera de la región, quiere también convertirse en un reclamo turístico. Por su alta calidad muy apreciada en la restauración y también por su artesanal forma de elaboración, medioambientalmente sostenible a través del secado con madera de leña de encina o roble de la zona.

El cultivo cuenta con unas 1.250 hectáreas y unos 350 productores en varios términos municipales, con su epicentro en Jaraíz de la Vera, sede Consejo Regulador de la Denominación de Origen. En los últimos años, la extensión en hectáreas y el número de productores ha disminuido, al ser un cultivo con altos costes de mano de obra, y que debe competir en el mercado con otros pimentones de baja calidad de importación. Y también con el pimentón de marcas extremeñas que no están dentro de la Denominación de Origen Protegida y cuya trazabilidad del producto no está controlada. La venta a granel a las grandes industrias cárnicas de Guijuelo o Segovia concentra un volumen destacado de las ventas.

Según el Diario Oficial de la Unión Europea, se entiende por pimentón con Denominación de Origen Protegida "Pimentón de la Vera", el producto obtenido de la molienda de frutos totalmente rojos, de

las variedades del grupo de las "Ocales" (Jaranda, Jariza y Jeromín), y de la variedad Bola, pertenecientes a las especies *Capsicum annum L.* y *Capsicum longum L.*, secados con leña de encina y/o roble, por el sistema tradicional de La Vera.

Aroma ahumado

El Pimentón de la Vera es un producto de sabor y aroma ahumados, intensos y penetrantes, debido al proceso de secado al humo a que se somete a los pimientos. Tiene un alto poder colorante, superior en las variedades del grupo de las Ocales que en la variedad Bola.

Tanto su sabor, aroma y color son altamente estables, por su lento y suave proceso de deshidratación.

Según su sabor hay tres grupos de pimentones: Pimentón dulce: de sabor suave, totalmente dulce, elaborado con las variedades Bola y Jaranda; Pimentón ocal o agríduce: suavemente picante al paladar, elaborado con las variedades Jaranda y Jariza y el Pimentón picante: pronunciado picor al paladar, elaborado con las variedades Jeromín, Jariza y Jaranda.

Se elabora a partir de pimientos secos y molidos en polvo, tras pasar por un lento y artesanal proceso de secado al humo. Es una buena fuente de vitamina A y otros nutrientes esenciales, así como de capsaicina, que se ha relacionado con nume-

rosos beneficios para la salud. Ayuda a fortalecer el sistema inmunológico, a prevenir la inflamación y puede ayudar a prevenir el envejecimiento y el cáncer.

Para potenciar su conocimiento y atraer turísticas que puedan conocer in situ dónde y cómo se elabora el Pimentón de la Vera, LA Denominación de Origen Protegida "Pimentón de la Vera", las asociaciones ALTUP (Asociación Alojamientos y Turismo Plasencia) y ATURIVE (Asociación de Turismo de La Vera) han impulsado de forma conjunta un proyecto con distintas actividades, que poniendo en valor los elementos culturales y gastronómicos de la zona, proporcionen un atractivo para el turismo.

El proyecto nace desde la iniciativa privada, con un claro compromiso de cooperación entre empresarios de distintas actividades económicas, pero siempre relacionados con la DOP Pimentón de La Vera. Aunque contará con la ayuda pública de la Junta de Extremadura, la Diputación de Cáceres y los ayuntamientos de la zona, tanto a nivel financiero como técnico en las labores de promoción y fomento del mismo. Con el apoyo de la Dirección General de Turismo se ha ideado crear un producto turístico, como se pudo comprobar en la pasada edición del Festival Sensaciones Pimentón de la Vera DOP 2021.



PREVAM® PLUS

NATURALEZA IMPARABLE



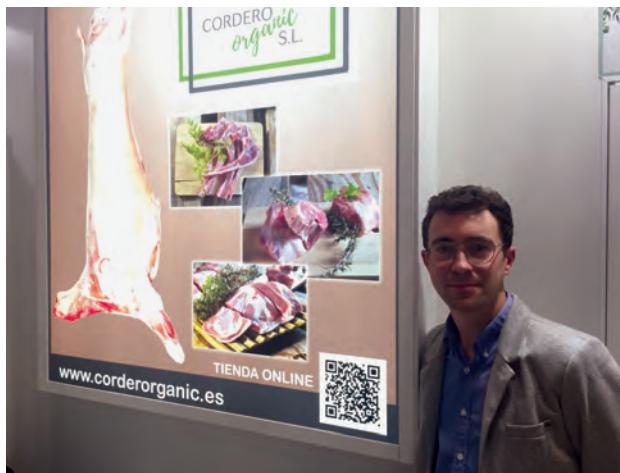
TÚ DECIDES
PREVAM PLUS

Tú decides Ascenza
porque eres imparable

PREVAM® es una marca registrada de **Oro Agri International Ltd.**
www.ascenza.es

 **PREVAM**
PLUS


ASCENZA®
— FARMING YOUR FUTURE —



Eloy Palo
Técnico de Comercio Exterior
en **Cordero Organic S.L.**

“El año pasado sacrificamos alrededor de 15.000 corderos en ecológico”

Cordero Organic S.L. nace con el apoyo del gigante del cordero español y europeo EA Group, siendo una de las pocas apuestas de carne de cordero ecológico existentes en el mercado español. Nació en el año 2019 con la oveja de tronco merino como elemento clave y la alimentación en extensivo del ganado. Su comercialización se realiza ya a nivel español e internacional y el cliente final también puede consumirlo, en medios o enteros, a través de la tienda online de EA Group:

<https://www.eagroup.coop/comprar-cordero-online/>

¿Cómo surgió el proyecto de Cordero Organic S.L.?

Nació en el año 2019, y cuenta actualmente con casi 50 ganaderos de cordero ecológico del suroeste de la península, especialmente en las provincias de Cáceres y Badajoz. Está centrada en obtener carne de cordero con certificación ecológica apoyándose en la buena calidad y reputación que ya tiene el cordero extremeño en el mercado español y europeo.

En agricultura ecológica Extremadura es una gran potencia, pero no tanto en ganadería. ¿Lo valora el cliente cuando lo conoce?

Somos de las pocas empresas que estamos en el mercado español trabajando con carne de cordero certificada en ecológico. En

el año 2019 asistimos a la feria Nordic Organic Food Fair en Malmö (Suecia) y llamó mucho la atención, tanto fue así que nos dieron el premio al producto revelación de la feria. Les llamó la atención que un producto cárnico pudiera estar certificado en ecológico.

El consumo de cordero ha bajado en los últimos años. ¿Cuesta aún más venderlo en ecológico?

Es un mercado complicado, teniendo en cuenta que el consumo de carne de cordero en el mercado español ha ido decayendo en los últimos años. Debemos vivir de las certificaciones que tenemos, como la Halal para el mercado musulmán que demanda mucha carne de cordero. Nuestro futuro con esta certificación en ecológico está en los mercados europeos y en Oriente Medio. Esta certificación en ecológico nos puede ayudar a diferenciarnos de nuestros competidores y ofrecer así un producto único en el mundo a perfiles de población que demanden este tipo de carnes ecológicas, y acabe siendo un producto rentable para nuestra empresa.

Cada vez las empresas del sector cárnico tienen más claro que con certificaciones se vende y sin ellas resulta más complicado hacerlo. Hay muchas empresas centradas ya en las certificaciones IFS. E irán saliendo más en ecológico. Nosotros el año pasado sacrificamos alrededor de 15.000 corderos en ecológico.

¿Cómo y dónde puede el cliente final degustar el producto?

En la tienda online de EA Group está disponible (www.eagroup.coop/comprar-cordero-online). Por medios corderos o enteros, y lo bueno es que se puede personalizar según lo quiera el cliente, fileteado o como prefiera.

Lo que más destacan nuestros usuarios es que es muy fácil hacer el pedido. En algunas zonas la entrega depende de las mensajerías de refrigeración pero se suele recibir bastante pronto. Tenemos clientes bastante fieles y enamorados de nuestro producto, los cuales repiten pedidos a lo largo del año.

Animo a todos los lectores a que prueben nuestra carne de cordero ecológico, de una calidad sin igual en el mercado actual.

¿El canal de hostelería y restauración también interesa?

Bueno, la pandemia ha sido difícil para este tipo de cliente aunque creo que poco a poco están volviendo a la normalidad. La carne de cordero de calidad siempre es un aliciente en sus cartas y creo que iremos avanzando en este sector.

El consumidor quiere cada vez un producto más sofisticado, le gusta saber el origen de lo que come, y está preocupado por el bienestar animal. **Cordero Organic** cumple todos y cada uno de los estándares en este punto.

PAC 2022

#MásAyudas #MásDigital

**Tramitamos la PAC
por ti y te anticipamos
las ayudas on-line**



NRI: 4116-2021/09681

En AgroBank todo son facilidades para tí, porque cuando se trata de las ayudas de la PAC, te ayudamos a tramitarlas. Y porque puedes solicitar el anticipo de la PAC, desde donde quieras, a través de CaixaBankNow **y, además, llevarte¹ este altavoz y asistente inteligente Google Nest Hub (5.000 unidades).**



**AgroBank,
contigo para seguir creciendo**

@AgroBank_CABK
www.CaixaBank.es/agrobank



AgroBank

¹ Promoción válida del 1-2-2022 al 14-5-2022 o hasta agotar existencias (5.000 unidades). A efectos fiscales, esta promoción tiene la consideración de ganancia patrimonial, no existe pago en efectivo. Oferta para la contratación del préstamo de anticipo de la PAC con un importe superior a 3.000 €. La concesión de la operación está sujeta al análisis de la solvencia y de la capacidad de devolución del solicitante, en función de las políticas de riesgo de la entidad.

Go Fertirriego pretende asegurar el abastecimiento de corcho en Extremadura mediante riego en alcornoques



En él colaboran las dos industrias corcheras más importantes implantadas en la región, **DIAM Corchos** y **Corticeira AMORIM**

Extremadura es una de las mayores potencias en superficie de alcornoque para producción de corcho en la península ibérica. Un sector muy importante en número de empresas e industrias, impacto en el empleo rural y a nivel de exportaciones en la región que depende sobre todo de asegurar la producción de corcho. En un escenario amenazado por el cambio climático y también por enfermedades como La Seca. El Grupo Operativo **Go Fertirriego** avanza en el cultivo con fertirrigación de alcornoques para lograr la entrada en producción más temprana y un abastecimiento estable. Una jornada informativa celebrada a finales del pasado año en el vivero Ruda Chica de Pueblonuevo del Guadiana mostró las innovaciones desarrolladas hasta ahora por sus socios operativos.

Se trata de un proyecto piloto que propone innovar con el cultivo intensivo de este árbol a través de un sistema de riego con fertilizantes o nutrientes que busca optimizar el resultado. La empresa **Jogosa** lidera esta iniciativa, de la que también son socios la Asociación de Propietarios de Monte Alcornocal de Extremadura (**APMAE**) y Administraciones Rurales. El Centro de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Extremadura (**CICYTEX**), la **Universidad de Évora** y la empresa **TRAGSA** participan en el proyecto como miembros subcontratados. Así mismo, colaboran en **Go Fertirriego** las

empresas **DIAM Corchos** y **Corticeira AMORIM**, junto a administraciones como la Confederación Hidrográfica del Guadiana (CHG) y los servicios de regadíos y ayudas sectoriales de la Junta de Extremadura.

Manuel Bejarano, gestor de proyectos de Jogosa, adelantó en la Jornada los datos sobre las actividades en ejecución en las tres parcelas piloto de ensayo: la hectárea de alcornocal adulto situada en el propio vivero de Rueda Chica -que pudo ser visitada al final de la jornada-, la parcela de actuación sobre una reforestación de los años 90 -en la finca Azagala, escenario habitual en las dehesas de Extremadura- y la plantación completamente nueva de una hectárea con varios marcos en la finca Ballesteros.

Industria corchera

Tras él, intervinieron los socios principales del proyecto. Por parte de la Asociación de Propietarios de Monte Alcornocal de Extremadura (APMAE), **María Teresa González**; de Administraciones Rurales, **Antonio Tarruella**; y de Jogosa Obras y Servicios, **José Paniagua**. Los tres subrayaron la importancia de aunar fuerzas “en un proyecto muy importante para la región”, que pretende “resolver el problema de un posible desabastecimiento en el futuro de la industria corchera” y “recuperar la dehesa y aportar valor a zonas marginales de regadíos”. **José Luis del**

Pozo, jefe del Servicio de Ordenación y Gestión Forestal de la Junta de Extremadura, destacó la importancia de resolver el problema de desabastecimiento y de “generar soluciones para estas zonas marginales de regadíos cuyos cultivos actuales requieren de unos grandes recursos”.

Laura Luquero, de la empresa TRAGSA, explicó el ensayo previo que han realizado y que ha dado como resultado la plantación de alcornocal ya adulto del vivero de Rueda Chica. De ella se han seleccionado las plantas que han sido clonadas para las nuevas plantaciones del proyecto. Los individuos a plantar en la parcela de Azagala provienen de un estudio de resistencia a la seca, enfermedad provocada por el patógeno *Phytophthora cinnamomi* y principal causante de la desaparición de encinas y el alcornoque.

Adrián Montero, Ingeniero de Montes del Instituto del Corcho, la Madera y el Carbón Vegetal de CICYTEX, destacó que el cultivo de alcornoques para la producción de corcho tal no es comparable con otros cultivos leñosos en intensivo y con fertirrigación como el olivo o el almendro, ya que el objetivo no es lograr un incremento en la producción por superficie sino un aseguramiento de la supervivencia y un adelanto en el tiempo de las primeras producciones. Las dosis de riego están muy por debajo de estos otros cultivos y el riego pretende ser un apoyo en edades tempranas para asegurar la supervivencia.

AgroSolución

Todas las soluciones financieras
que el campo necesita.



Somos expertos en el sector agrario. Confía en la experiencia de nuestros gestores especializados para tramitar con ABANCA tus **Ayudas PAC 2022**:

- Tramitación gratuita. Acuerdos de colaboración con entidades especializadas.
- La domiciliación de la PAC en ABANCA puede facilitarte no pagar comisiones.
- Máxima agilidad y comodidad en la tramitación del anticipo PAC.
- Más de 1.500 perceptores de ayudas PAC (clientes y no clientes), podrán beneficiarse de un preautorizado de hasta 100.000 € con destino anticipado de ayudas PAC, gastos campaña y financiación seguros.(*)
- Si domicilias la PAC en ABANCA, podrás beneficiarte de más ventajas...

Infórmate ahora en abanca.com

//ABANCA
Agro

(*) La concesión de la financiación recogida en esta oferta está sujeta, en todo caso, al previo análisis del riesgo por ABANCA. ABANCA MEDIACIÓN, OPERADOR DE BANCA-SEGUROS VINCULADO S.L. Inscrito en el Registro Mercantil de A Coruña, tomo 3092, folio 73, hoja C-38698. También está inscrito en el Registro Especial de Mediadores de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con el núm. OV-0044. Con seguro de Responsabilidad Civil y Capacidad Financiera exigidos por la Ley 26/2006 de mediación de seguros y Reaseguros Privados. CIF: B-70049630. Operador de banca-seguros vinculado a: Sanitas, Direct Seguros, Caser, Allianz, Plus Ultra Seguros, Genworth, Alico, Axa, Reale, ABANCA Vida y Pensiones, Generali, Adeslas, FIATC, Pelayo, Cardif, Zurich, Chartis Europe, Liberty, Grupo MAPFRE, ASEFA, Previsión Mallorquina, Arag, COFACE, Musaat, Mutuapesca, Cesce, Expertia, Mutua de Propietarios, Das, CNP Vida, Clickseguros y Almudena Seguros. Entidad comercializadora: ABANCA Corporación Bancaria S.A. Más información en la red de oficinas de ABANCA Corporación Bancaria S.A. o en www.abanca.com.



De izda a dcha, Fernando Planelles, Director Territorial de Extremadura y Sur de Ibercaja; Rufino Sierra, Presidente de Landfruit, S.L; y Joaquín Rey, Gerente de FruitGrowing Quality, S.L.

Cada vez son más los agricultores de Extremadura que apuestan por cultivos alternativos a los conocidos en la región. Al inicio las dudas son muchas. ¿Qué plantar? ¿Funcionará en esta tierra? ¿Cuál es el coste y cómo se va a financiar? A estas cuestiones se les han dado respuesta en una jornada patrocinada recientemente por Ibercaja en el marco del pasado Agroexpo centrada en la producción de kiwi, en la que participaron una empresa con experiencia, **Kibi Fruit Growing Quality**, y a otra pionera en la región en cuanto al producto presentado, **Land Fruit**, y que sirvió como escenario para la firma de

Ibercaja firma un convenio marco para productores de kiwi en Extremadura

un convenio marco entre las tres empresas para potenciar estas plantaciones.

Ambas empresas ya han demostrado que el kiwi rojo y amarillo funcionan en la zona de regadío de la región, no así el verde, explicó durante su ponencia **Joaquín Rey**, director comercial de la empresa Kibi Fruit Growing Quality.

De esta inversión habla con conocimiento de causa **Antonio Chavero**, de LandFruit S.L. Llevan tres años gestionando una finca de experimental en este cultivo; siendo pioneros en la región. "Hemos logrado nuestra pequeña primera cosecha y creamos mucho en este cultivo porque el consumo va a más y seguirá así durante los próximos 15 años en España y Europa", comenta.

Para potenciarlo, las dos empresas se han

adscrito a este convenio marco creado por **Ibercaja**. Antonio Chavero lo tiene claro

"esta ayuda significa tener esa herramienta de financiación necesaria porque las primeras implantaciones de este nuevo cultivo en la región son costosas y no comienzan a dar frutos hasta pasados cuatro años, por eso, para fomentar este cultivo, es necesario contar con este apoyo financiero".

"Otra forma de apoyar al sector agro es con la firma de convenios tanto con entidades públicas como privadas que nos permita acceder a los agricultores interesados en estos cultivos alternativos y facilitarles la financiación adaptada a las necesidades específicas de estos nuevos cultivos en la región", explica **Pedro Herrera**, Gerente Territorial de Negocio Agroalimentario de Ibercaja.

Con **SIPCAM Iberia** consigue el mayor rendimiento en el cultivo del tomate de industria

Arranca una campaña llena de dificultades: falta de recursos hídricos -lo que limita las hectáreas- y un aumento sin precedentes del precio de los insumos necesarios para sacar adelante nuestros cultivos. Es necesario obtener el mayor potencial productivo. Son diferentes los motivos que juegan en su contra: el estrés por trasplante, las bajadas de temperatura, los golpes de calor, fisiopatías, plagas, enfermedades... Es imprescindible adoptar una estrategia mediante el uso de bioestimulantes de **SIPCAM Iberia** que ayuden a reducir estas pérdidas y mejorar la producción y rentabilidad del cultivo.

Cómo mejorar la producción del tomate de industria

Comenzaríamos con la aplicación de **BLACKJAK®** - leonardita líquida de altís-

ma eficacia y asimilación- con una primera aplicación de 10 a 12 días después del trasplante. Con él mejoramos la implantación del cultivo y la asimilación de los nutrientes aportados.

Continuaríamos con **SIPFOL® MAX**, un bioestimulante rico en péptidos orgánicos de cadena corta y aminoácidos libres capaz de favorecer el desarrollo vegetativo precoz y con un fuerte carácter antiestrés. Incrementa la masa foliar y reduce el porcentaje de frutos con deformaciones.

La carencia de calcio produce la podredumbre apical -también conocida como *Blossom end rot*- y es la principal anomalía que presenta el tomate de industria en Extremadura donde los suelos son pobres en este elemento.

Para evitarlo, es recomendable utilizar aplicaciones periódicas de **RECORD®**, bioesti-



mulante que actúa sobre el metabolito del calcio con altísima eficacia y asimilación, mejorando la traslocación del mismo dentro del cultivo.

El cultivo sufre las elevadas temperaturas que tenemos durante los meses de verano en Extremadura que provoca abortos de flores y frutos, y una disminución de la tasa fotosintética debido a las temperaturas extremas. En estos momentos la mejor solución es aplicar **AGUADEMAYO®**, un osmoprotector y osmorregulador capaz de conseguir una rápida recuperación del cultivo ante el estrés provocado por el clima, lo que se traduce en mayor número de frutos y peso de los mismos. Siguiendo esta estrategia **SIPCAM Iberia** para el cultivo de tomate de industria se puede llegar a conseguir el mayor rendimiento productivo de nuestra parcela.

Somos conscientes del valor de las materias primas



**Aprovechando al máximo los recursos,
sin desperdiciar recursos.**



www.pieralisi.com

OFICINA JAÉN: Parque Tecnológico y Científico Geolit • Avda. de la Innovación, manzana 41 • 23620 MENGÍBAR, JAÉN (España) • Tel. +34 953 284 023 • Fax +34 953 281 715

OFICINA ZARAGOZA: Polígono Industrial Plaza - Avda. Diagonal, 15 - Nave 5 • 50190 ZARAGOZA (España) • Tel. +34 976 466 020 • Fax +34 976 515 330

info.spain@pieralisi.com



Fertilización eficiente para el cultivo del arroz

Las producciones del arroz están condicionadas por variables tan imprevisibles como la climatología, las condiciones edáficas y la calidad del agua. Este hecho se traduce en unas necesidades nutricionales para el cultivo tan diferentes, como diferente es la geografía española. Además, de la necesidad de tener en cuenta las limitaciones de carácter medioambiental, tan importantes y en boca de todos en los últimos años.

En el cultivo del arroz, el nitrógeno es el nutriente que más influye en el crecimiento y desarrollo. Por ello, encontramos dos períodos críticos en los que no puede faltar este nutriente: el ahijado y el comienzo de la fase reproductiva, de ellos depende el

número de granos potenciales por panícula y el rendimiento final que tendrán. Por su lado, el fósforo es necesario durante todo el ciclo del arroz, teniendo su máxima absorción antes de la floración. Finalmente, el potasio, es clave en la maduración del grano, incrementando el porcentaje de enteros.

Teniendo en cuenta todo esto, el departamento de I+D+i de **Herogra Fertilizantes** ha desarrollado la gama de fertilizantes **NEO®**, cuyas formulaciones (tanto nitrogenadas, como NPK) cuentan con nitrógeno estabilizado y optimizado, que evita la pérdida de este nutriente por volatilización de amoníaco a la atmósfera, reduciendo la huella de carbono y permitiendo controlar la

las unidades nitrogenadas aportadas. La gama **NEO®** permite diseñar planes de abonado que cumplen con todos los requisitos, para la producción integrada, y necesidades de la agricultura moderna:

-**Medioambientales**: con su aplicación se reducen las emisiones de nitrógeno y CO₂ a la atmósfera y las unidades nitrogenadas aportadas al suelo, aspecto fundamental en zonas vulnerables a la contaminación por nitratos.

-**Agronómicos**: esta gama de fertilizantes permite satisfacer las necesidades nutricionales del arroz a lo largo de todo su ciclo de manera eficiente. El nitrógeno estabilizado de su composición permite optimizar las unidades aportadas de este nutriente.

Santander lanza el Fondo Agro Smart, dotado con 500 millones, para impulsar el crecimiento del sector

Santander refuerza su apuesta por el sector agroalimentario con el lanzamiento del **Fondo Agro Smart**, una nueva vía de financiación estratégica para empresas del sector que quieren ampliar sus inversiones y acometer nuevos proyectos de crecimiento, transformación de fincas, digitalización y creación de empleo. Dotado con 500 millones de euros, el fondo ofrecerá financiación a largo plazo a través de instrumentos de deuda y estructuras flexibles adaptadas a las necesidades de cada empresa y dedicará hasta un 20% de los recursos a invertir en el capital, lo que servirá para reforzar la

solvencia de estas empresas e impulsar su desarrollo para que ganen dimensión y competitividad.

El director general de Banca Comercial de Santander España, **Ángel Rivera**, ha señalado que “el año pasado apoyamos con más de 3.700 millones de financiación ordinaria el crecimiento de este sector estratégico para la economía, el desarrollo de las zonas rurales y la generación de empleo. Con el lanzamiento del **Fondo Agro Smart**, consolidamos nuestra posición como entidad financiera de referencia para los empresarios del sector y les damos nuevos instrumentos para facilitar

su desarrollo, clave para un crecimiento sostenible”.

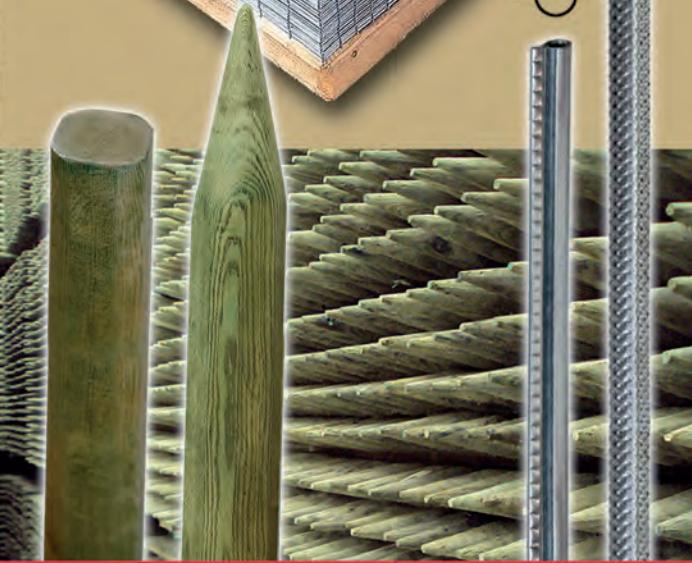
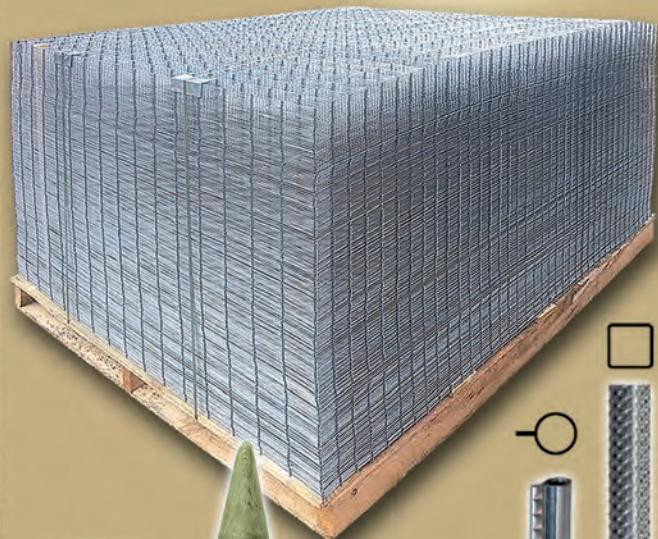
Santander reforzó el año pasado su apuesta por el sector y remodeló algunas de sus oficinas, con la creación de un espacio agro específico para atender a agricultores y ganaderos con especialistas del sector.

En los próximos meses, la entidad continuará adaptando los espacios en ciertas sucursales para reforzar la relación de cercanía y especialización que mantiene con sus más de 415.000 clientes ganaderos y agricultores, con el fin de mejorar la oferta, tanto financiera, como no financiera.



FORTETUB

LÍDER POR NATURALEZA



Fábrica de Tubos invernadero, Mallas electrosoldadas, Tutores de madera y galvanizados

21600 VALVERDE DEL CAMINO - HUELVA
TEL. 0034 - 959 55 58 68 / 653 75 36 63
E-mail: fortetub@fortetub.com

www.fortetub.com



ISO: 9001:2008
Cert. n°: ES07/3672

La alta demanda de flores comestibles llama a la puerta de Extremadura



Foto: Fresh Origins

Impulsada por los restaurantes de lujo, es un cultivo de invernadero que requiere buena logística de frío

Cada vez es más frecuente encontrar en los restaurantes de nivel, sean o no estrellas Michelin, que en algunos de sus platos utilizan flores comestibles. Un elemento decorativo singular cuya producción está creciendo con fuerza en España en los últimos años, siguiendo el ejemplo de lo que ha ocurrido en países como Francia o Italia. Y que no solo aporta color a los platos, sino también sabor y textura: hay flores dulces, amargas, saladas o con notas metálicas. Impulsado sobre todo por la alta restauración, ya que sigue siendo complicado encontrar envases de flores comestibles en los lineales de la restauración. La demanda se dispara especialmente en Navidades, en las fechas de San Valentín, y también durante las bodas en verano y septiembre. Incluso ya llegan de forma regular a los grandes mercados españoles, como los de Madrid, Barcelona, Sevilla o Valencia.

Productos como la flor de borraja, la hoja de capuchina, el pensamiento viola tricolor, el clavel mini, la flor de aliso, la margarita africana o osteospermum, la flor de romero, la primula, el alhelí, la margarita bellis, la mostaza silvestre, la boca de dragón, las dalias, los crisantemos o la caléndula se pueden encontrar ya, junto a otras muchas flores en el mercado español.

El mercado de flores comestibles en España está liderado por empresas como **Microgreens**, con sede en Nerja (Málaga), la valenciana **Garanfruit Agro** o la zaragozana **Inniflower**. Algunas de estas empresas están buscando nuevas fincas para crecer ante el aumento de la demanda. Su cultivo, casi siempre en invernadero, ofrece buenas perspectivas en Extremadura, sobre todo por sus condiciones de suelo y también por su experiencia en el campo de la flor cortada en algunas comarcas.

La producción de flores comestibles abarca hasta más de medio centenar de especies, más o menos conocidas. En algunos casos no solo se venden en fresco, sino también cristalizadas, liofilizadas y deshidratadas, incluso en "piruletas de flores". En estos últimos casos, para alargar su vida útil pensando sobre todo en la exportación a mercados que van de Francia –donde la alta cocina está más extendida– a los países de Oriente Medio.

Mano de obra

La producción y comercialización de este tipo de flores comestibles presenta algunas singularidades. La primera de ellas que requiere bastante mano de obra en invernadero, y un cuidado extremeño de temperatura para que llegue al cliente final en óptimas condiciones. Con tem-

peraturas medias entre 4 y 6 grados una vez envasada, y con un periodo corto de caducidad que garantiza su presencia en fresco, de en torno a los días una vez recolectado. De ahí que el transporte y la logística sean fundamentales en este tipo de producciones.

Aunque se trata de cultivos diferentes, por el cliente final y por la forma de producción, las flores comestibles presentan también similitudes con el de la flor cortada. Un cultivo que sigue contando con varias empresas destacadas sobre todo en la zona de Valdelacalzada, Villanueva de la Serena y alguna en la provincia de Cáceres. Actualmente la producción extremeña, que tradicionalmente se especializó en claveles y rosa, se ha diversificado hacia otro tipo de productos, como por ejemplo la flor de pascua. Si en el año 2.000 la producción de flores y plantas podría superar los 5 millones de unidades, en la actualidad se sitúa en los 2,5 millones. Muy concentrada sobre todo en la venta en las fechas señaladas, especialmente en el Día de Todos los Santos y en Navidades también.

La importación masiva de plantas de terceros países, especialmente Ecuador vía Holanda –principal mercado mayorista mundial de flor cortada– y los costes en mano de obra del cultivo, han limitado su desarrollo.



HECHOS DE LO QUE SOMOS

CorreosMarket.es

El mercado online de las empresas españolas.



Todolivo I-15^P



*La nueva variedad que revoluciona
la olivicultura mundial*

Idónea para Olivar en Seto - Elevado rendimiento graso - De alta y constante capacidad productiva - Fácil y económico manejo - Tolerante a enfermedades - Excepcional AOVE



¿A qué esperas para plantarla?

