



CAUDAL DE **EXTREMADURA**

UN VIÑEDO QUE CAMBIA

140 BODEGAS, 15.000 VITICULTORES,
300 MILLONES DE LITROS DE VINO Y 4,5 DE CAVA

**FRUTA: 300.000 TN
Y MEJORES PRECIOS**

**ARROZ Y MAÍZ,
LOS MÁS CASTIGADOS**

**CARREFOUR, MERCADONA
Y LÍDER ALIMENT, MANDAN**

**TOMATE INDUSTRIA
CONSIGUE 18.750 HAS**

**EXPORTACIÓN:
PUERTOS Y ALTA VELOCIDAD**

**MIAJADAS ABRIRÁ
PROCESADORA DE ALMENDRAS**

OLIVAR DE EXTREMADURA: LA EMPRESA DANESA DE LA MANZANILLA CACEREÑA



TU CAMPO MERECE LO MEJOR, TÚ TAMBIÉN.

SOLICITA UN ADELANTO* DEL IMPORTE DE LAS AYUDAS EUROPEAS.

Si has domiciliado tus **Ayudas PAC** con nosotros, podrás disponer de un anticipo del capital cuando realmente **lo necesites**.



* La concesión de las operaciones de financiación se encuentra sujeta al estudio y criterio de la entidad. Hasta el 90% del importe de tus Ayudas Agrarias. Estas condiciones son válidas hasta el 31/10/2022. Consulta en tu oficina. El préstamo requiere aprobación previa de Unicaja Banco.

Unicaja Banco, S.A. Avda. Andalucía 10-12, 29007 Málaga. C.I.F. A93139053.

SÍGUENOS en



twitter.com/caudalextremadura

CAUDAL DE EXTREMADURA

ECONOMÍA
AGRICULTURA
ALIMENTACIÓN
TURISMO



Desde 1997

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

Foto portada: nikkiphotography/123rf

SUMARIO

Nº 111
AÑO XXVI
VERANO
2022



4

EL AÑO MÁS DIFÍCIL DEL ARROZ



12

TEÓFILO MORENO ANALIZA EL FUTURO DEL TABACO



14

CULTIVOS HERBÁCEOS



18-32

ESPECIAL BODEGAS Y VIÑEDO



34-50

OLIVAR DE EXTREMADURA



56

EL IBÉRICO EXTREMEÑO, MÁS PURO



62

PROCESADORA DE ALMENDRAS EN MIAJADAS



70-78

ESPECIAL EXPORTACIÓN Y PUERTOS



90

NITRATO DE CHILE: UN TESORO PARA CONSERVAR



El cultivo del arroz pasa de 21.800 has a 1.500 y el del maíz de 42.700 a 20.000 has por la falta de agua



El fuerte aumento del girasol (+16.000 has) y de los cereales no impiden ver bastantes parcelas de regadío en barbecho

Las cartas parecían echadas desde hace varios meses esperando el milagro de un mayo muy lluvioso que no llegó. Los pantanos de la cuenca del Guadiana seguían en la primera semana de junio a un 30% de su capacidad, con 3.000 hectómetros menos que la media de los últimos diez años. Los cultivos del arroz y el maíz, como se preveía, han sido los más castigados. Hacía muchos años que no se veían tantas parcelas de regadío en barbecho en las Vegas del Guadiana. Justo cuando estos cultivos podían haber obtenido buenos precios en origen por la inestabilidad del mercado mundial.

Según los cálculos realizados por **Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura** a mediados de junio, y a falta de conocer aún los datos PAC, Extremadura perderá las 16.600 hectáreas de arroz que se producen en las tierras regables del Canal de Orella-na, por lo que la región contará únicamente con unas 1.500 hectáreas dedicadas a arroz en esta campaña. Hay que tener en cuenta que en la pasada campaña la superficie de arroz fueron 21.300.

En el caso del maíz, se espera una reducción del 45%, de forma que las 42.700 hectáreas extremeñas de maíz pasarán esta campaña a ser unas 20.000 hectáreas debiendo sobre todo a las que pierde también el Canal de Orellana. Del mismo modo, el

tomate para industria se verá también afectado y contará con unas 5.000 hectáreas menos aproximadamente este año.

Grandes cooperativas

La situación ha sido muy pareja en casi todas los grandes grupos cooperativos regionales, aunque con matices dependiendo del mayor o menor peso de unos canales u otros. Según **Bartolomé Martínez**, gerente de CASAT de Don Benito, "hemos pasado de unas 1.800 has de arroz a 150, de unas 2.200 de maíz a 600 y de unas 2.800 has de tomate a unas 2.450 has. De girasol tenemos unas 1.000 has, cuando el año pasado habría unas 200. La diferencia se ha quedado sin sembrar, excepto las parcelas que se pusieron en su momento de cereal de invierno. Hay bastante sin sembrar, porque se retrasó mucho las condiciones para este año, en previsión que hubiese un mayor dotación de agua o que lloviese. Además hay muchas tierras de regadío que no son aptas para girasol. La zona más del Canal de Orellana, como Mijadas, Santa Amalia, Madrigalejo,... tiene una mayor reducción, pues nosotros tenemos gran parte en canal del Zújar", asegura el gerente de CASAT.

En el caso de ACOPAEX, con sede en Mérida, y gran presencia en las Vegas del Guadiana, su gerente **Juan Francisco Blanco**

estima que en arroz se pasará de 1.000 hectáreas a ninguna, en maíz habrá una reducción destacada de unas 5.000 hectáreas a unas 2.000 y en el caso del tomate, la reducción será de casi 1.000 hectáreas para situarse en unas 4.000 más o menos. En el caso del cultivo del girasol la subida oscilará entre las 2.000 y 3.000 has. "Hubo agricultores que ya en diciembre pensaron en plantar cereal de invierno tal como eran las previsiones. Hay terrenos que si lo permiten al igual que en el caso del girasol pero en el caso del arroz resulta más complicado. Esperamos que las administraciones reaccionen rápido con ayudas al arroz". El cultivo más beneficiado en esta coyuntura ha sido el del girasol, que lleva languideciendo varios años en la región. Los buenos precios de la pipa de girasol en los mercados internacionales ante la guerra de Ucrania -uno de los grandes suministradores mundiales del producto- unido a la búsqueda de alternativas con menos consumo de agua que el arroz y el maíz sobre todo han impulsado su plantación. Según datos de Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura la superficie destinada a cultivo de girasol será de 24.100 hectáreas, frente a las 8.076 hectáreas del pasado año. En el caso de la provincia de Badajoz, pasará de 7.624 has a 20.600 y en Cáceres de 452 has a 3.500 has.

no estás solo



préstamos para incorporaciones de Jóvenes Agricultores,
compra o renovación de maquinaria, insumos, ...
créditos campaña y anticipos de la P.A.C.
seguros agrarios
acuerdos colaboración con la Junta de Extremadura

Pueyo Mediación, Operador Banca Seguros Vinculado, S.L. - Inscrita en el Registro Mercantil de Badajoz. Tomo 93, Folio 136, Hoja BA-5590, Inscripción 1º, C.I.F. B 06184592 con el nº OV0061
- Entidades aseguradoras: CASER (Caja de seguros reunidos, Compañía de seguros y reaseguros, S.A.) y Mapfre España (Cía de Seguros y Reaseguros)
Consulta las compañías aseguradoras con las que Pueyo Mediación, Operador Banca Seguros Vinculado, S.L.
tiene suscrito un contrato de agencia en <https://www.bancapueyo.es/seguros-particulares-2>



DIA, Líder Aliment y Mercadona encabezan la superficie comercial de la distribución alimentaria en Extremadura



Ocho de las diez mayores cadenas de alimentación nacionales tienen presencia en el mercado extremeño

El poder de la distribución alimentaria en el mercado español está cada vez en menos manos, con una concentración de la superficie comercial y cuota de mercado cada vez mayor. Un eslabón clave para regiones netamente productoras de alimentos y bebidas como es el caso de Extremadura.

Según los datos del último informe sobre la alimentación en España de **Mercasa**, en Extremadura se contabilizan 2.644 establecimientos comerciales minoristas especializados en alimentación. Badajoz cuenta con un 62,6% mientras que Cáceres tiene el 37,4% restante. Hay instalados 1.498 supermercados y 11 hipermercados, que ocupan en conjunto un total de 333.105 m² y generan una densidad comercial de 314,9 m² por cada 1.000 habitantes. Hay 1.498 actividades de venta ambulante y en mercadillos, un 3,4% sobre el total nacional. En la actualidad entre 400 y 999 metros cuadrados de superficie de venta hay en la región un total de 130 establecimientos mientras que con más de 1.000 metros cuadrados hay 71.

En los últimos años, el número de hipermercados ha permanecido estable -con alguna entrada que ha compensado algún cierre- siendo el formato de supermercado el que más crece, prestando atención a los productos frescos. Hay que tener en cuenta que según los datos de Mercasa, el poder

de compra de los consumidores extremeños, tomando como referencia el gasto medio por persona, es inferior a la media nacional en 13,3 puntos.

Primeras empresas

Aunque no siempre cuadra con la cuota de mercado, la superficie comercial de una cadena de distribución es un elemento clave para destacar su poder de venta. En el caso de la comunidad de Extremadura, según datos de **Alimarket**, tres cadenas concentran más del 50% del total del mercado: **DIA** con el 20,5% de la superficie comercial, seguida de la extremeña **Líder Aliment** y su enseña **SPAR**, y en tercer lugar **Mercadona** con el 13,4%. DIA solo lidera por superficie comercial en tres regiones: Extremadura, Castilla y León y Aragón. Mientras, Mercadona ya lidera en seis regiones. En alguna de ellas, los grupos locales y regionales tienen gran importancia, como en Asturias, Galicia o Cantabria.

El análisis de los datos de superficie comercial en la distribución alimentaria muestra también cómo, en diferente número y formatos, ocho de las diez mayores cadenas de distribución por superficie cuenta con presencia en el mercado extremeño: **Mercadona**, **Carrefour**, **DIA**, **LIDL**, **El Corte Inglés**- **Hipercor**, **Alcampo** (con **Mi Alcampo**), **ALDI** y **Covirán**. Solo **Eroski**,

tras su salida de la capital cacereña, y la valenciana **Consum**, no cuentan con presencia física en la región.

Extremadura cuenta con dos cadenas de origen regional entre las más destacadas del mercado. Se trata de **Líder Aliment**, con sede en Zafra, que opera sobre todo con sus enseñas **SPAR** y **Al Lado**, y con un modelo donde predominan las franquicias. La cadena cuenta actualmente con unas 230 tiendas repartidas entre las provincias de Badajoz y Cáceres, con presencia reciente en Andalucía y preparando su entrada en Castilla-La Mancha. En lo que va de año 2022, la cadena ha seguido con su ritmo de aperturas, entre los que destaca un gran supermercado en Cáceres capital.

Mientras, el grupo cacereño **Tambo**, fundado en la década de los años 70 del siglo pasado, cuenta con seis supermercados en Cáceres capital y dos **Hipercash** en Miajadas y Casar de Cáceres, además de con una tienda de alimentos congelados en Cáceres bajo la enseña de **Ártico**. En los tres últimos años, y más tras la pandemia, Tambo ha reforzado su apuesta de venta on line de sus productos en la capital cacereña.

Mientras, Mercadona, líder en cuota de mercado a nivel nacional, cuenta con unas 33 tiendas tras la apertura de la última en Navalmoral de la Mata -había cerrado una tienda en esta misma localidad- tras invertir 5,6 millones de euros.

FONDOS SOSTENIBLES



Descubre la forma de invertir tu dinero
sin perder de vista el futuro del planeta



El valor de las inversiones en fondos está sujeto a las fluctuaciones del mercado y puede conllevar la pérdida del capital invertido. Existe folleto informativo y el documento Datos Fundamentales para el Inversor disponible en las oficinas de Caja Rural, en los registros de CNMV y en www.gescooperativo.es



**CAJA RURAL DE
EXTREMADURA**

> ruralvia.com f



Foto: CONESA

El sector del tomate para industria en Extremadura se enfrenta a una de sus campañas más complejas de los últimos años en sus dos vertientes. Para los productores, pese al sensible aumento de los precios en origen, las limitaciones por la falta de lluvias y agua embalsada reducirán la siembra en unas 4.500/5.000 hectáreas. Y por el lado de la industria, aunque se ha conseguido asegurar una producción de materia prima razonable en relación a las perspectivas muy negativas que había en el mes de febrero, la subida del precio en origen pagada a los productores unida sobre todo a la fuerte subida de costes energéticos, costes logísticos de transporte y exportación, envases y otros elementos auxiliares -sin contar el tema de los derechos de emisión de CO₂- van a complicar su margen comercial. Según el análisis de los datos de la Mesa del Tomate de mediados de junio, el sector del tomate para industria regional ha podido salvar los muebles en esta campaña, y escapado mejor de lo que lo han hecho otros cultivos como el arroz y el maíz. Los productores extremeño va a plantar unas 18.748 hectáreas frente a las 23.800 has de la campaña pasada. La producción estimada será de 1,75 millones de toneladas, con un rendimiento medio por hectárea de 93,8 toneladas. Los pro-

ductores esperan que la climatología acompañe y el rendimiento medio pueda compensar en parte la menor cantidad de hectáreas. La situación actual poco tiene que ver con la que había en las previsiones iniciales del mes de febrero cuando las hectáreas de tomate apenas alcanzarían las 17.000 has y la producción se quedaría en las 1,56 millones de toneladas. La aportación de 3.500 hectáreas de la zona del Canal de Orellana ha sido clave para alcanzar las cifras actuales.

Andalucía

Una situación radicalmente diferente a la que ha ocurrido a los productores andaluces, cuyas previsiones iniciales en febrero nada tienen que ver con las actuales, mucho más bajas. Así, en Andalucía a producción esperada será de 256.000 toneladas frente a las 432.000 iniciales de febrero, con solo 2.562 hectáreas, el rendimiento esperado por hectárea será de 99,98 toneladas. En el caso de los productores portugueses con contrato en Extremadura, la Mesa del Tomate apunta a una contratación de 116.868 toneladas y unas 1.287 hectáreas de cultivo, con 90,75 toneladas por hectárea. En el caso de las industrias de tomate ubicadas en la región, las más importantes del país, la contratación será de 1,83

Los productores de tomate extremeño plantan 18.748 has y producirán 1,75 millones de toneladas

Mejoran sus previsiones iniciales de febrero en un 12% en kilos y en un 10% en superficie, pese a la menor campaña por la limitación de riegos

millones de toneladas, que vendrán de 19.559 hectáreas de cultivo de Extremadura, Andalucía y Portugal. Las previsiones iniciales de las grandes industrias en el mes de febrero apuntaban a 1,65 millones de producción y 17.958 hectáreas de cultivo.

Hay que tener en cuenta que algunas fábricas de tomate extremeñas tienen importancias clientes en Andalucía y Portugal, por lo que los datos de producción en estas zonas influyen también de forma sensible a su campaña y previsiones de producción. La campaña del año pasado superó en las industrias de la región los 2,16 millones de toneladas contratadas. La importancia del sector del tomate en el campo regional no solo se limita a la extensión de su cultivo -solo superada por el maíz en el regadío- sino sobre todo por su impacto industrial. Hasta 16 industrias están de una u otra forma relacionadas con la transformación y comercialización del tomate regional: Agraz, Alsat, Carnes y Vegetales (Apis), Cidacos, Conesa, Conesa Vegas Altas, Inpralsa, Nestlé-Solis, Martinete, Monliz, Pronat, Sol de Valdivia, Tomalia, Tomcoex, Tomates del Guadiana y Transa. Entre todas ellas han logrado que el sector de las conservas del tomate sea el más importante en el sector exportados agroalimentario.

YA PUEDES USAR LAS TARJETAS DE CAJALMENDRALEJO
EN TUS DISPOSITIVOS MÓVILES
DE MANERA CÓMODA Y SEGURA

G Pay Apple Pay



a cajalmendralejo

Extremadura se acercará a las 300.000 toneladas de fruta de hueso esta campaña con menor competencia de Aragón y Cataluña



La ciruela con 116.000 tn y la nectarina con 69.500 tn serán las frutas de mayor volumen en producción

Un año de oportunidades para la fruta de hueso extremeña. La fuerte reducción de la cosecha prevista en Cataluña y Aragón sitúan a los productores, empresas y cooperativas extremeñas en un escenario optimista aunque muy condicionado por el fuerte aumento de los costes de transporte y logísticos.

Las previsiones aportadas por AFRUEX muestran una campaña que se acercará a las 300.000 toneladas de fruta -297.415 tn- en la que vuelve a destacar el producto estrella de la fruticultura regional, la ciruela, con 116.310 tn. La segunda fruta en volumen será la nectarina con 69.500 tn, seguida del melocotón con 35.700 tn, la cereza con 30.215 tn, el paraguayo con 18.870 tn, la pera con 8.100 tn, el albaricoque con 7.210 tn, la granada con 3.880 tn, el caqui con 3.200 tn, el higo fresco con 930 tn y otras frutas varias con 3.500 tn. En la pasada campaña 2021, la producción regional de fruta de hueso fue de 275.592 tn. Segundo datos de la Consejería de Agricultura de la Junta de Extremadura, la región cuenta con unas 22.068 hectáreas de fruta de hueso.

Según las estimaciones de Cooperativas Agro-Alimentarias de España, la campaña española de fruta de hueso será la más baja de la última década, con

1.099.284 tn, un 21% inferior a la anterior. Las caídas en la producción nacional de nectarina será de un 27%, la de melocotón en un 25%, la de pavía un 46%, la ciruela un 14% menor y la de albaricoque un 37% menos. Las heladas, lluvias torrenciales y prediscos en primavera en muchas de las comarcas productoras, especialmente en Cataluña y Aragón, explican esta sensible producción que puede trasladarse a los precios de la fruta, ya de por sí altos en los últimos meses por el fuerte aumento de los costes en los insumos, embalajes, energía y transporte logístico.

Aragón ha sido la región productora que ha recortado más su previsión de producción (-62,85%) para 2022, ya que tan solo prevé alcanzar un volumen de 161.756 toneladas. Le siguen Cataluña, con un descenso del 51,53% (170.770 toneladas) y Comunidad Valenciana (-31,46%, 18.520 toneladas). La mayor región productora nacional, Murcia, espera aumentar su cosecha un 4% hasta las 378.000 tn.

Mercado internacional

Recientemente, la consejera de Agricultura, Desarrollo Rural, Población y Territorio de Extremadura, **Begoña García**, anunció el reconocimiento de la Asocia-

ción de Fruticuladores de Extremadura (AFRUEX) como la primera Asociación de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (AOPFH) en la región, garantizar que la producción se planifique y ajuste con arreglo a la demanda, sobre todo en lo referente a la calidad y cantidad, así como concentrar la oferta y la comercialización de sus miembros, incluyendo la comercialización directa.

Hay que tener en cuenta que una gran parte de la fruta de hueso regional se destina a los mercados de exportación, donde la guerra de Ucrania ha provocado también importantes cambio geoestratégicos en los mercados. Entre ellos, el que más puede afectar a la fruta extremeña, la entrada en Europa de fruta de Turquía al desviar gran parte de su producción tradicional al mercado ruso –tras la pérdida de poder el rublo– a otros mercados.

El aumento de los costes logísticos a ultramar de las grandes navieras internacionales, unido al de los transportes frigoríficos por carretera por el precio del gasóleo han estrechado también el margen operativo de las empresas y cooperativas productoras. Está por ver también, ante la situación de alta inflación y menor renta disponible de las familias y hogares- cómo reacciona el consumidor ante los precios actuales en los lineales.

iberCaja

Agro



FINANCIACIÓN JOVEN AGRO

Decir VAMOS es avanzar juntos hacia un mismo horizonte

Un horizonte a tu alcance gracias a soluciones de financiación* para jóvenes agricultores y mejora de explotaciones que harán crecer tu explotación agraria.

¿Vamos?

ibercaja Banco S.A. (2085) NIF A-99319030. Domicilio social: Plaza de Basilio Paraíso, 2 50008 Zaragoza



ibercaja.es/agro

EL BANCO
DEL
Vamos

* Financiación sujeta a los requisitos de concesión de riesgos de Ibercaja Banco, S.A. Consulta condiciones en oficinas de Ibercaja.



Teófilo Moreno
Presidente del Grupo de Trabajo de Tabaco
en Copa-Cogeca

“En 2022 hay una rebaja importante en número de productores, hectáreas y toneladas a producir en el tabaco extremeño”

Teófilo Moreno renueva como presidente en COPA-Cogeca además de mantenerse como portavoz de la sectorial de tabaco en UPA.

¿Con qué retos renuevas la presidencia del Grupo de tabaco en el COPA COGECA?

Asumo la presidencia con dos mandatos consecutivos y este es el tercero, con lo cual parte de la estrategia ya la venimos trabajando. Retos importantes son poner en marcha la próxima PAC en el sector del tabaco, ya tenemos avanzado bastante y faltan unos flecos. Esperamos que a partir del año 2023 empiece a funcionar perfectamente. Otro reto es tratar de conseguir contratos plurianuales con las empresas de primera transformación para dar más estabilidad al sector y generar más certidumbre, a partir de la campaña 2023. Y que por primera vez el tabaco está incluido en la Ley de la Cadena Alimentaria. No se puede hacer contratos por debajo de los costes de producción y lo que tenemos por delante es hacer que se cumpla esta ley. Queremos poner en valor desde el sector productor europeo que las autoridades sanitarias y reguladoras traten con diferentes criterios los nuevos productos con tabaco calentado y no quedado que no son tan nocivos como el cigarrillo tradicional. Y equiparar los precios europeos a lo que se debe pagar por estos tabacos que son de buena calidad y con precios inferiores. Esto es primordial para que el cultivo se mantenga en Europa.

El tabaco extremeño siempre ha tenido precios más bajos que el resto de productores. ¿Hay soluciones reales?

Es ilógico que tabacos producidos como en Extremadura, todo bajo producción integrada, cuidando la sostenibilidad y el medio ambiente ya que todo su curado se hace con biomasa y no se utilizan otro tipo de energías como gasoil, propano, etc, sea su precio, el extremeño, inferior al europeo, a pesar de que en varios países europeos los precios son muy bajos también.

El tabaco extremeño, al igual que el europeo, dependen mucho de las ayudas agroambientales de la UE. ¿Están aseguradas en un horizonte de medio plazo?

Las ayudas agroambientales están en muchos cultivos de la UE. El tabaco extremeño sí tiene ayuda agroambiental desde hace más de una década. Su producción se hace bajo las normas de producción integrada y eso conlleva que se cobre la llamada ayuda agroambiental y que está sustentada en el segundo pilar de la PAC. No todos los países tienen este modelo, no es obligatorio, es opcional y se cobra por el lucro cesante.

El tabaco extremeño también vive pendiente de los acuerdos que firman las grandes multinacionales con Cetarsa.

¿Es un modelo que ha funcionado bien, o es mejorable?

Nosotros vendemos a las empresas de primera transformación y Cetarsa compra el 80% y con quien negociamos los precios es con estas empresas y ellas negocian con las multinacionales.

Nos encontramos en una encrucijada. Los precios que quieren pagar las empresas para la campaña 2022 no cumplen con la Ley de la Cadena Alimentaria, y las multinacionales pagaran a las empresas cuando estas paguen a los agricultores, así ha sido siempre. Si tienen que pagar las multinacionales más, lo pagarán, pero lo primero es que las empresas de primera transformación compren y paguen al agricultor.

¿El tabaco extremeño ha logrado estabilizarse, o está en descenso?

Hasta la contratación de la cosecha 2022 ha tenido una estabilidad tanto en hectáreas como en productores y toneladas producidas, pero en el año 2022 hay una rebaja importante tanto en números de productores como en superficie y toneladas a producir en esta cosecha. Todo es debido a que las empresas no quieren pagar la gran subida en los costes de producción. Ahora mismo se está produciendo a pérdidas. Se ha pasado en producción de 27.209 tn en 2021 a 23.081 en 2022. En hectáreas de 7.992 en 2021 a 6.269 has en 2022, y en productores de 1.174 en 2021 a 962 en 2022.

El resultado es que si las empresas siguen pensando en pagar menos habrá una bajada importante en el empleo tanto en el campo como en la primera transformación. Esto lo vamos a ver plasmado en la cosecha 2022.



AgroSolución

Todas las soluciones financieras
que el campo necesita.



Somos expertos en el sector agrario. Confía en la experiencia de nuestros gestores especializados.

- **Préstamo personal**

Hasta
12
años

Te ayudamos a financiar los proyectos de inversión de tu actividad: compra de maquinaria y bienes de equipo o reparaciones. También con destino para compra de tierras o ganado.

Disponemos de condiciones diferenciadas para proyectos de inversión sostenible.

- **Póliza de crédito**

Hasta
5
años

Te facilitamos los pagos de tu día a día, pagando intereses solo por el saldo dispuesto y con un ahorro de gastos de formalización.

- **Convenio con SGRs y SAECA**

Convenios que aportan garantías adicionales para facilitar el acceso a financiación de liquidez e inversiones.

Lineas SAECA Liquidez y Maquinaria:

- **Aval hasta el 100%.**
- **Coste de los avales subvencionados.**
- **Condiciones muy competitivas.**

- Y para tu tranquilidad: contamos con todas las **líneas de Seguros Agro** y resto de seguros que puedas necesitar relacionados con la actividad. También disponemos de una **línea de financiación** específica para seguros agrarios.

Infórmate ahora en www.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., con domicilio social en Avenida de la Marina no 1, 4a planta, A Coruña, inscrita en el Registro Mercantil de A Coruña, tomo 3321, folio 64, hoja C-38698 y en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, correadores de reaseguros y de sus altos cargos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con el nº OV-0044, provisto de C.I.F. B-70049630 y con Seguro de Responsabilidad Civil y Capacidad Financiera exigidos por la normativa de distribución de seguros vigente. Compañías aseguradoras: Caser, Allianz, Plus Ultra Seguros, AXA, Reale, Generali, FIATC, Pelayo y Zurich, Liberty y Grupo MAPFRE. Más información en la sede de oficinas de ABANCA Corporación Bancaria S.A. o en www.abanca.com.



Antonio Soto

Presidente Sectorial Cultivos Herbáceos
de Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura

“El mercado internacional de cereales está viviendo un continuo vaivén y lo vamos a notar todos”

¿Tradicionalmente cuáles son los cultivos herbáceos más destacados en Extremadura en cuanto a extensión y producción?

Si tomamos como referencia la producción total de cultivos herbáceos de Extremadura en 2021, destaca el cultivo de maíz. De hecho, Extremadura es la tercera región productora en España, con más de 534.000 toneladas. Esta cifra ha variado en los últimos años, aunque no significativamente, excepto en 2019 que la mayor de los últimos seis años.

En producción destaca el trigo bando y la cebada, con distintas oscilaciones registradas en las últimas campañas debido fundamentalmente a la meteorología.

Ya si nos centramos en la superficie cultivada, en 2021 se destinaron 283.000 hectáreas a cultivos herbáceos, lo que supone poco más de 30.000 hectáreas respecto a hace seis años. En superficie destaca, en la última campaña, la avena con 91.200 hectáreas, seguida del trigo blando y de la cebada, con 70.500 y casi 53.900 hectáreas respectivamente en 2021. Unas cifras muy próximas a la media de superficie de los últimos seis años.

¿Cuál se espera que sea el comportamiento del cultivo de maíz en la región?

Según los cálculos realizados por Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura, a falta de conocer aún los datos PAC, se espera una reducción del 45% en la superficie de maíz, de forma que las

42.700 hectáreas extremeñas de maíz pasarán esta campaña a ser unas 20.000 hectáreas debido a las 16.000 que pierde el Canal de Orellana. De ahí el gran logro también de Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura de que se permita a las cooperativas realizar ERTEs al quedarse sin actividad durante esta campaña debido a la falta de producción agrícola, concretamente de arroz, maíz y tomate, provocada por la sequía.

La disponibilidad de agua no nos ha permitido sembrar más, teniendo en cuenta también que esta es una decisión que hay que adoptar con tiempo. En un momento en el que había buenas perspectivas para los productores por el precio, no se puede sembrar más por la falta de agua.

Tanto la inflación como la guerra en Ucrania han provocado una cierta psicosis en el mercado mundial de cereales. ¿Cómo afecta esta situación global a los agricultores extremeños de cereal?

Es una situación preocupante por el posible desabastecimiento que puede suponer y por el incremento de precios que va a llevar aparejado. A los agricultores extremeños de cereal les afectará porque los costes no dejan de subir, en una situación además de sequía que va a reducir nuestra cosecha este año. Pero es que también afectará a los ganaderos porque el pienso seguirá incrementando su precio y la consecuencia puede ser que se reduzca la cabaña ganadera porque no se pueden

soportar los costes. Pero es que además nos va a afectar a toda la sociedad en alimentos básicos como el pan, que subirá su precio de nuevo seguramente al encarecerse todo. El mercado internacional de cereales está viviendo un continuo vaivén y eso lo vamos a notar todos, porque la ley del mercado es muy básica: a menor oferta, mayor es el precio.

Existe una cierta presión sobre los terrenos tradicionales de cultivos herbáceos para cambiar a cultivos leñosos en superventiloso o intensivo. Si los precios acompañan ¿pueden seguir manteniéndose?

Ahora mismo existe una alta demanda de cereales y, con ello, un incremento de su precio en origen, la única dificultad que estamos teniendo es la baja disponibilidad de agua y el extraordinario incremento de insumos y, con ello, de costes de producción.

Sí es cierto que Extremadura está registrando un importante crecimiento de la superficie productiva dedicada a almendra, que es del 32% respecto a la campaña anterior por la rentabilidad que se obtiene de este cultivo. Ahora bien, ¿es fácil conseguir ser rentable? La respuesta es compleja, porque los costes de implantación son altos y tienen que pasar unos años hasta que el almendro entre en producción. Y que hay que analizar bien la ubicación, el terreno y el agua que haya en la parcela.

Un sistema de recogida 0 molestias: “tan rápido y simple como apretar un botón”



Un sencillo sistema ideado por **Indlab** para la recogida de muestras permite a las empresas hortofrutícolas dedicar su tiempo a su negocio y no perderlo en gestiones improductivas

Los plazos de entrega de resultados son clave para maximizar el valor del producto. Con la idea de recortar el tiempo que transcurre entre la salida y llegada de la muestra al laboratorio. Indlab ha puesto en marcha una sencilla herramienta que libera a sus clientes de la gestión con las mensajerías, les facilita la recogida el mismo día de la solicitud y en cualquier punto garantizando la entrega en menos de 24 horas y no a las 48 horas habituales.

Un simple botón en una web exclusiva para cada empresa es suficiente para activar toda la logística necesaria para la recogida y entrega de muestras en el laboratorio sin más intervención por parte del cliente.

Desde la parcela de recogida o desde la misma central, puede solicitarse la recogida de las muestras con un simple enlace instalado en cualquier dispositivo

móvil u ordenador. Esta sencilla aplicación ha merecido comentarios muy positivos y una gran aceptación entre los responsables de campo y producción que ganan tiempo y tranquilidad al no necesitar estar detrás de la mensajería ni preocuparse por el envío de su producto.

El laboratorio **Indlab** ha optimizado la recogida de muestras para agilizar el proceso y liberar al cliente del engorro de la gestión. Con esta sencilla innovación de **Indlab**, el cliente recibe los resultados antes, puede tomar decisión y, por tanto, obtener beneficios y aprovechar al máximo las oportunidades comerciales. En definitiva, sacar más valor a su producto.

Rápido servicio

Indlab es un laboratorio extremeño que tiene en la optimización de los procesos una de sus máximas para ofrecer un mejor y más rápido servicio. Es compli-

cado agilizar aún más los procesos analíticos que siguen métodos oficiales ya pautados; sin embargo, sí ha logrado ganar mucho tiempo en la gestión de la recogida.

Tradicionalmente los resultados de la determinación de los residuos de plaguicidas, una de las más rápidas y demandadas, se entregan en una horquilla de 3 a 5 días desde la recogida de la muestra. El sistema ideado por **Indlab** facilita que los resultados puedan entregarse entre 24 y 48 horas desde que la muestra sale de las instalaciones del cliente.

Los beneficios de entregar resultados, como mínimo, 24 horas antes de lo habitual son muchos. Supone un importante ahorro de costes y facilita una toma de decisión ágil y más rentable. Así mismo, dado que el sistema de solicitud de recogida es extremadamente sencillo los clientes ganan más tiempo para su negocio.



El laboratorio **Indlab**, referente en el sector del aceite de oliva y con más de 20 años de experiencia analítica, ha ampliado su actividad al sector hortofrutícola. Abordar un sector tan maduro y consoli-

Un inicio de campaña prometedor

dado como este, donde operan importantes y destacados grupos de laboratorios, muchos de ellos multinacionales, ha supuesto un reto enorme para el laboratorio extremeño. “Resulta ilusionante

merecer la confianza de empresas que han decidido probar y comprobar los servicios analíticos del laboratorio” en un inicio de campaña que, desde **Indlab**, definen como prometedor.



Foto: José R. Pizarro

La comunidad cuenta con más de 1,06 millones de tierras de cultivo y 1,45 millones de prados y pastizales

Extrémadura es una de las tres comunidades autónomas que cuenta con un tamaño medio por explotación agroganadera mayor de España, junto con Castilla y León y Aragón, que tiene que ver mucho por las grandes extensiones de dehesa y para aprovechamiento de pastos, cereal y pastos sobre todo.

Según los datos del reciente Censo Agrario publicado por el Instituto Nacional de Estadística (INE), Extremadura cuenta con un tamaño por explotación de 43,73 hectáreas, solo por detrás de las 63,02 hectáreas de Castilla y León y las 53,75 hectáreas de Aragón. A continuación, se

situaron Comunidad Foral de Navarra, Comunidad de Madrid, Castilla-La Mancha y Cantabria.

Según datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Extremadura dispone de 1,06 millones hectáreas de tierras de cultivo -el 6,3% del total español- y de 1,44 millones de hectáreas de prados y pastizales, el 15,4% del total nacional. Mientras la superficie forestal supone 1,35 millones de hectáreas.

Los cultivos de regadío han crecido en los últimos años de forma significativa en los últimos años en la región, siendo claves a nivel de empleo en campo y agroindustrial. Los cereales de grano con 73.700

hectáreas son los que más extensión de riego representan, seguido del olivar con más de 64.000 hectáreas y los 35.000 hectáreas de los cultivos de forrajeras, los 32.300 de cultivos industriales y los 32.100 del viñedo. En total, Extremadura dispone de 284.539 hectáreas de regadío, lo que supone ya el 26,6% sobre el total de la superficie cultivada en la región. Mientras, el total de los cultivos en secano en la región supera las 784.000 hectáreas. Según los datos de la Subdirección y Análisis del MAPA, el consumo de los regadíos agrarios en la región supera los 1,77 millones de metros cúbicos de agua.

Extremadura es la tercera región con mayor tamaño medio por explotación agroganadera, 43,7 hectáreas

Diam Bouchage ofrece “el poder elegir” a sus clientes

Desde hace 20 años, **Diam Bouchage** es el único fabricante que proporciona una solución de seguridad organoléptica con un tapón de corcho garantizado por unidad sin TCA liberable. Todo el sector vitícola reconoce que **Diam Bouchage** ha solucionado de forma definitiva el problema del sabor a tapón. Mientras otros siguen trabajando para reducir la contaminación producida por el TCA, este asunto ya está cerrado para **Diam Bouchage**, que considera que el control del O₂ es fundamental en la enología moderna.

El fabricante de tapones concentra aquí sus esfuerzos desde hace muchos años colaborando con universidades de todo el mundo, realizando grandes inversiones en I+D,

creando un polo enológico integrado y desarrollando nuevas capacidades industriales adaptadas. La marca establecida en Céret trabaja en su nueva revolución: dar a sus clientes la posibilidad de que controlen el oxígeno y el tiempo con precisión.

Desde ahora, las gamas **Diam** (vinos tranquilos) y **Mytik Diam** (vinos espumosos) ofrecen varios niveles de permeabilidad y vida útil mecánica.

Posibilitada por la homogeneidad del corcho tecnológico **Diam**, esta oferta única en el mercado del taponado ofrece a los clientes el poder de elegir para sus vinos:

- Una duración óptima de envejecimiento, con una garantía de resistencia mecánica del tapón de 2, 3, 5, 10 o 30 años para evitar cualquier oxidación prematura.



- Un aporte ideal de oxígeno en dos fases (liberación después de taponado del O₂ contenido en el corcho, y posterior transferencia de O₂ a través del tapón a lo largo del tiempo) para un desarrollo controlado de los aromas del bouquet de envejecimiento.

Así, el taponado está llamado a convertirse en una opción enológica decisiva para la evolución del vino en la botella. **Diam Bouchage** invita a sus clientes a conocer esta opción con el mensaje «**Controla el oxígeno y el tiempo**», acompañado de un concepto visual que asocia el tapón a la relojería de precisión. La campaña desplegará este posicionamiento de alta gama a lo largo de 2022 en los diferentes mercados, medios de comunicación y digitales.



IRRIGATION
MANUFACTURER

**PATHFINDER
XPRO**

SUPERFILTRADO RESISTENCIA EFICIENCIA



"Más de 40 años 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

Extremadura suma 140 bodegas, 15.000 viticultores y más de 3 millones de hectolitros de vino



El viñedo tiene una importancia histórica muy importante en Extremadura, estando presente de diferente forma en unos 200 municipios de la región. La región se ha consolidado como la segunda mayor productora nacional de vino cada campaña, solo por detrás de Castilla-La Mancha, concentrando a unas 140 bodegas activas, 15.000 viticultores y una producción media que supera las 500.000 toneladas de uva y los 3 millones de hectólitros.

Según un reciente informe sobre “La relevancia económica del sector vitivinícola en Extremadura”, elaborado por la Interprofesional del Vino de España, “la superficie extremeña de viñedo se extiende a lo largo de más de 79.750 hectáreas, en promedio del período 2016-2020, según datos del Registro Vitícola CCAA. Una extensión que representa el 8,4% del total nacional (más de 950.000 en el período de referencia) y en torno al 1% de la superficie mundial (considerando que esta última ronda los 7,4 millones de hectáreas)”.

Badajoz

Desde una perspectiva provincial, Badajoz concentra la mayor parte de la superficie dedicada a viñedo en la región: en torno al 96% de las hectáreas totales. Mientras Cáceres no llega al 4% de la superficie de viñedo media existente en el período 2015-2019. A escala municipal, en la región

extremeña existen 201 municipios en los que está presente el viñedo. Cáceres presenta un mayor peso relativo que por superficie de este cultivo, ya que alberga a 95 municipios con esta característica, es decir, el 43% del total de sus términos municipales. Ello viene explicado en buena medida por la tipología de explotaciones o plantaciones de vid, menos extensas en el caso cacereño (también presencia de pequeñas bodegas) que en el pacense. Según el informe, “en Extremadura están registrados unos 15.380 viticultores, según el MAPA. El relevo generacional no deja de ser un reto para la viticultura extremeña, dadas las condiciones del mercado y la rentabilidad de las explotaciones. Así, aquellas parcelas de pequeña dimensión se ven penalizadas por los costes de producción. Además, se está observando cierto fenómeno de deslocalización de los cultivos hacia zonas donde existe riego. Tomando la provincia de Badajoz como referencia (por su mayor importancia económica en este sector) y analizando la evolución demográfica a escala municipal, se observa que, entre los años 2000 y 2020, dicha evolución ha sido más favorable en el colectivo de municipios con viñedo”.

Producción

Como indicador de actividad productiva, la cantidad de uva para vinificación se sitúa en torno a las 500.000 toneladas anuales

en la región, en media para el período 2015-2019. Su distribución provincial reafirma la gran disparidad entre ambas provincias, correspondiendo el 99% de la producción a la provincia de Badajoz. En cuanto a producción de vino en litros, Extremadura produce anualmente más de 3,3 millones de hectolitros de vino, lo que equivale a un 8,7% de la producción nacional. Según el informe de la Interprofesional, el peso de la elaboración de vino a granel sigue siendo una marca de identidad de la estructura productiva sectorial en la región. Así como la exportación. Gran parte de la producción de vino se destina a la exportación, con una mayor venta al exterior de vino envasado, en torno al 56% del total, en media, en 2015 - 2019. Cabe destacar que en Cáceres, debido a la estructura productiva, esa cuota es notablemente superior, ya que solo el 20% de las exportaciones son de vino a granel.

El número de bodegas localizadas en Extremadura se sitúa cerca de las 140. Respecto del total de las empresas del sector bodeguero, un 63% son microempresas, con una facturación inferior a los 2 millones de euros anuales, y otro 26% son pequeñas empresas (facturación entre 2 y 9 millones). Por su parte, las empresas de media dimensión (facturación entre 9 y 49 millones) representan un 10% del total y las grandes empresas (más de 50 millones de facturación) solamente un 1%.

Es el momento de renovar tu maquinaria

Haz tu explotación agrícola más sostenible y digital con el
Plan Renove del Santander.

Te ayudamos con financiación en **condiciones preferentes** para
renovar tu maquinaria agrícola e impulsar de nuevo tu negocio.

Infórmate sobre todas las soluciones
que Santander Agro puede ofrecerte.

**Entra en [bancosantander.es](#)
o acércate a cualquiera de nuestras oficinas.**



Financiación sujeta a previa autorización por parte del Banco.

 **Santander**
Agro



María Luisa Regaña
Presidenta
del CRDO Ribera del Guadiana

“Esperamos que la UE nos permita este año comercializar bajo DO Ribera del Guadiana vinos espumosos y de aguja”

María Luisa Regaña ha asumido la presidencia del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Protegida Ribera del Guadiana el pasado mes de febrero. Cuenta con una extensa experiencia profesional en el sector del vino como gerente de la Sociedad Cooperativa Montevirgen de Villalba de los Barros (Badajoz), desde mayo del 2014. Con el gran reto de volver a los niveles de certificaciones de antes de la pandemia.

¿Con qué retos asume la presidenta del Consejo Regulador de la DO Ribera del Guadiana tras dos años atípicos por la pandemia?

En la actualidad la Denominación de Origen tiene certificada 26 bodegas con una estructura organizativa compuesta de 7 personas totalmente consolidada como lo demuestra la acreditación que tiene tanto como Entidad de Certificación y como laboratorio de ensayo organoléptico ante ENAC.

En cuanto a su situación, con la crisis del COVID, se perdió un 30% de la certificación de botellas, de las cuales solo se ha podido recuperar un 8%, cerrando el año 2021 con un total de 8.000.000 de litros certificados. Esperamos que una vez se acaben las restricciones sanitarias, unidos a los Planes de Promoción que vamos a poner en marcha se pueda volver en este año a los niveles Precovid.

Además, esperamos que este año la Unión Europea apruebe la modificación que tenemos presentada, que nos permitirá comercializar bajo la Denominación de origen “Ribera del Guadiana” vinos espumosos y de aguja, lo cual impulsara la cifra de certificación.

Entre los principales desafíos a superar en el sector del vino, se encuentra la tecnología y el cambio climático en el plan estratégico de la DO Ribera del Guadiana ¿Cuáles serían sus propuestas?

La tecnología, aplicada a una gestión eficaz del agua de riego en una zona de escasa pluviometría como nuestra zona, es fundamental para el futuro de nuestro sector. En términos de sostenibilidad, el uso de plaguicidas y fungicidas no es tan importante, ya que nuestros viñedos son prácticamente ecológicos debidos a los escasos tratamientos que se dan. En ambos casos, la formación en el uso eficiente y del agua y de los productos fitosanitarios es mi propuesta.

“Con el COVID se perdió el 30% de certificación de botellas”

¿Es clave para las bodegas acogidas a la DOP aumentar la exportación envasada de sus vinos con más margen comercial?

La exportación de vinos envasados es una de las claves del futuro de Ribera del Guadiana, pero no hay olvidar que, a nivel nacional, existen mercados con gran potencial para nuestros vinos y que el esfuerzo comercial que hay que hacer no es tan grande como la exportación de vinos que necesita de una inversión comercial mayor y más sostenida en el tiempo. En este sentido trabaja este Consejo Regulador, en mercados de Andalucía y para que en Extremadura todas las cartas de vino tengan una presencia más destacada de nuestros vinos.

Hay bodegas muy conocidas comercialmente de Extremadura que no están en la DOP. ¿Sería bueno para el sector vitivinícola que estuvieran?

La entrada de esas bodegas dentro de Ribera del Guadiana sería bienvenida ya que una Denominación de Origen con más bodegas nos permitiría emprender planes de promoción más ambiciosos. Hay que tener en cuenta que los vinos de calidad son los que aportan imagen y prestigio al sector vitivinícola extremeños. En el caso de los vinos con Denominación de Origen, el origen y la calidad están certificados por el Consejo Regulador.



BLACKJAK®



BLACKJAK®

10º ANIVERSARIO



BLACKJAK®



sipcamiberia.es

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

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



Fernando Rivas
Gerente de Castúo Wines

“Vamos a contar con dos nuevas variedades portuguesas que aportan matices que nos interesan para nuestros vinos”

Esta joven bodega de Villalba de los Barros apuesta por innovar tanto en nuevas variedades como en la elaboración de vinos singulares.

¿Cuál fue el origen del proyecto Castúo Wines y en qué momento se encuentra?

El proyecto nace en el año 2020 con el objetivo de elaborar vinos empleando variedades regionales con mínima intervención para transmitir con la mayor autenticidad posible, la tipicidad y el terroir que surgen de los suelos de Tierra de Barros.

¿Contáis con viñedo propio o trabajáis con agricultores de vuestra zona en Tierra de Barros?

Tenemos 7 hectáreas de viñedo propio y compramos uva a agricultores locales con los que acordamos una manera de trabajar para obtener las uvas de calidad necesarias para elaborar nuestros vinos.

Entre las variedades con las que elaboráis vuestros vinos destacan algunas poco comunes en Extremadura como la Trincadeira y la Alicante Bouschet como tintas.

¿Cómo se comportan en el suelo y clima extremeño y qué vinos permiten elaborar?

En nuestro estudio y búsqueda de las variedades regionales, nos dimos cuenta de que, como a nadie se le escapa, la naturaleza no entiende de fronteras. Y constatamos que la gran variedad de uvas portuguesas plantadas en el Alentejo apenas tenía representación en nuestra zona de Tierra de Barros. Estas variedades tienen la ventaja de estar aclimatadas perfectamente a nuestros sue-

los y meteorología, pues comparten una misma región climática con mínimas diferencias.

Coincidio ademas que en el año 2019, el consejo regulador de la DO. Ribera del Guadiana introdujo como variedades mejorantes muchas de estas uvas, entre las que se encontraba la Trincadeira. Nosotros ya estábamos tras la pista de esta variedad delicada y de ciclo corto, pero que aporta unas características únicas en una zona como la nuestra.

Por su parte, la Alicante Bouschet no es una desconocida de nuestra región aunque cada vez quede menos, lo que ocurre es que se conoce más por su nombre castellano: garnacha tintorera. Próximamente contaremos con otras dos nuevas variedades portuguesas que están también aclimatadas a nuestra zona y que aportan matices que nos interesan para nuestros vinos.

¿El uso de los tradicionales depósitos de barro qué ventajas aporta?

El barro (o pitarra) ha sido un recipiente tradicional en la elaboración de vinos de nuestra tierra. Su uso, y sobre todo el concepto, ha ido evolucionando con el tiempo

hacia unas elaboraciones caseras, con apenas controles de la fermentación, y en muchos casos empleando los restos de uva o mosto que no se querían para el vino de primera.

Pero el barro es un material muy interesante por su capacidad de control de temperatura, por la micro-oxigenación que aporta y por una serie de matices terrosos que transmite a los vinos y que complementa muy bien a ciertas variedades de nuestra zona que son menos aromáticas. Además, el barro es clave en uno de nuestros vinos más icónicos: Facatúa. Este vino naranja, elaborado por maceración de los hollejos con un vino blanco, tiene un carácter marcado gracias a la tinaja en la que permanece durante 6 meses.

¿La idea en el futuro es seguir innovando con nuevos productos y elaboraciones?

¡Por supuesto! Somos una bodega muy pequeña pero con un amplio portafolio de vinos que tenemos intención de aumentar según vayamos descubriendo el potencial de nuestras uvas. Este año ya tenemos en mente dos nuevos vinos uno de los cuales será primicia en nuestra región.



¿La comercialización se centra en el mercado nacional o pensáis en las exportaciones?

Nuestro objetivo es exportar al menos el 60% de nuestra producción a mercados internacionales en 5 años, donde este tipo de vinos tienen una mayor penetración. Por ahora nuestra mayor presencia está en Madrid y Andalucía, aunque con el aumento de la producción iremos expandiendo nuestra marca por el norte y el Levante.

DIAM

El guardián de los aromas



CONTROLAR EL OXÍGENO Y EL TIEMPO

Con cada solución Diam, seleccione el aporte ideal en oxígeno y la duración óptima de envejecimiento en botella según el perfil y la historia de su vino. La gama de tapones de corcho Diam es única y hace del taponado el último acto enológico. Le permite responder con precisión a las expectativas cada vez más exigentes de sus clientes.

Diam, el poder de elegir

El vino “Madre del Agua” gana el Premio Gran Espiga 2022 de Caja Rural de Extremadura

Participaron 108 vinos de 22 bodegas, siendo premiadas con la Espiga de Oro Viñedos de Pozanco, Coop. Ntra Sra de la Soledad, Coop. Santa María Egipciaca, Bodegas Orán y Bodegas Toribio

El vino Madre del Agua, elaborado por Bodegas Toribio (Puebla de Sancho Pérez), resultó ganador del Premio Gran Espiga en la XXIII edición de los Premios Espiga a los vinos de la Denominación de Origen Ribera del Guadiana, que concede Caja Rural de Extremadura. Este tinto crianza de la cosecha 2019, de variedad Tempranillo, es el que obtuvo mayor puntuación del jurado de reconocidos cataadores de ámbito nacional e internacional que valoraron los 108 vinos presentados a concurso por 22 bodegas.

En el apartado de vinos blancos, el premio Espiga Oro fue para Sinoble, de Viñedos de Pozanco (Mérida). La Espiga Plata recayó en Cañalva Elegance, de Bodegas Cañalva (Cañamero) y el Premio Bronce se concedió a Conde de la Corte, variedad macabeo, de la cooperativa Santa María Egipciaca (Corte de Peleas).

En la categoría de vinos rosados, los premiados fueron: Espiga Oro para Orgullo de Barros, de la Cooperativa Nuestra Señora de la Soledad (Aceuchal); Espiga Plata para Zaleo, de Viñaoliva (Almendralejo), y Espiga Bronce para Señorío de Villalba, de la cooperativa Montevirgen (Villalba de los Barros).

Tintos cosecha

En la categoría de vinos tintos cosecha, el premio Espiga Oro recayó en Conde de la Corte, variedad tempranillo, de la Cooperativa Santa María Egipciaca; Espiga Plata para Señorío de Pedraza, de la Cooperativa Nuestra Señora de la Soledad; y Espiga Bronce para Señorío de Orán, de Bodegas Orán (Almendralejo).

En tintos de barrica de las añadas 2020 y 2021, resultó galardonado con la Espiga



Oro el vino Flor Señorío de Orán, de Bodegas Orán; la Espiga Plata fue para Palacio Quemado vendimia seleccionada, de Viñas de Alange, y la Espiga Bronce para Solo I, de Bodegas Martínez Paiva (Almendralejo). Por último, entre los tintos de barrica de añadas anteriores a 2020, se destacó con la Espiga Oro a Madre del Agua, de Bodegas

Toribio. El premio Espiga Plata recayó en Carabal Rasgo, de El Cumbrón (Bodegas Caraval, Alía), y la Espiga Bronce en Vizana, de Bodegas Viticultores de Barros (Almendralejo).

La gala de entrega se celebró este año en la ermita de Nuestra Señora de Montevirgen, en Villalba de los Barros. El director técnico del concurso y jefe de la Estación Enológica de Almendralejo, Emiliiano Zamora de Alba, subrayó la gran participación de esta edición, que es la más elevada en más de una década, así como la alta calidad de los vinos presentados al concurso. De hecho, 23 de los participantes han recibido 88 o más puntos, que es el umbral de la distinción de oro en los concursos internacionales, y todos los Premios Espiga de Oro han superado los 90 puntos.

En su intervención, el presidente de Caja Rural de Extremadura, Urbano Caballo, mostró el compromiso de la entidad financiera con la región y de forma especial con el mundo agrario y rural. Puso como ejemplo la Oficina Técnica Agraria, el convenio con la Diputación de Badajoz para servicios financieros en pequeñas poblaciones y la oferta que ha presentado la Caja para el regadio de Tierra de Barros, un proyecto en el que la entidad quiere estar porque “crearía más riqueza”. “Todo lo que es bueno para Extremadura es bueno para Caja Rural de Extremadura”, afirmó Urbano Caballo.

La presidenta de la Denominación de Origen Ribera del Guadiana, María Luisa Regaña, manifestó su satisfacción por la alta participación, que demuestra “el prestigio y la importancia” de este concurso, y señaló que la calidad “es un atributo innegable de los vinos de Ribera del Guadiana”.





ENOLUCIÓN EVOLUCIÓN

“Somos los originales, no la copia.”
Subirana

93 638 20 56

C/ Progrés, 46-48 - 08850 Gavà (Barcelona)
info@t-d-i.es

www.tdianalizadores.com





Soraya Prior
Responsable comercial de **Cooperativa San Isidro** de Villafranca de los Barros

“Nuestra idea es potenciar la venta embotellada con la nueva imagen de nuestra marca Valdequemao”

¿Cuál es la presencia de la Cooperativa San Isidro de Villafranca de los Barros en el sector del vino y del olivar?

Nuestra cooperativa cuenta con unos 700 socios de uva, aceituna de verdeo y aceituna para aceite de oliva. Tenemos una capacidad de unos 20 millones de kilos de uva cada campaña. La pasada vendimia fue algo más corta de lo normal, unos 14 millones de kilos. En cambio en aceituna ha sido una campaña muy buena con 5 millones de kilos. Los socios están apostando mucho por entregar productos de calidad, tanto en uva como en aceituna. Y la cooperativa también está siendo muy exigente para conseguir esa calidad. Hay unas reglas claras en cuanto a grados, días de recogida y entrega, etc. El socio lo va entendiendo. La bodega también ha acoplado importantes mejoras en tecnología. Hay que estar siempre al día.

¿Cuál ha sido la apuesta por los vinos envasados de la cooperativa en los últimos años?

La cooperativa en un principio estaba enfocada sobre todo a la venta de vinos a granel pero nos dimos cuenta de la importancia de apostar por el envasado. Cogimos un millón de litros muy seleccionados cada año y los dedicamos al envasado. Este año además hemos llevado a cabo el cambio de imagen de nuestra marca, **Valdequemao**, que hacía falta para entrar en los mercados. Vender en cisternas es relativamente sencillo porque te olvidas de

todo, pero nuestra idea es aumentar la presencia de nuestros vinos con la marca **Valdequemao**.

El mercado del vino sigue siendo muy limitado en las denominaciones o tipos de vino que se demandan. ¿Cuesta entrar en los mercados?

Cuando hablas con algún comprador o importador sobre el precio de nuestros vinos, te dicen que son demasiado baratos como si por ello no pudieran ser buenos. Igual metes uno de nuestros vinos en una botella de Ramón Bilbao y te dicen que es un vino buenísimo. Ese es el trabajo que tememos que hacer: darlos a conocer y probar, porque a quien los prueba le gustan.

Nos pasa también con nuestro Pardina Blanco, de uva autóctona, y que ha conseguido excelentes puntuaciones. El cliente medio que va a un restaurante y ve la carta de vinos, no suele pedir ni el más caro ni el más barato, sino el intermedio. Es muy importante que la hostelería se involucre y aprenda más de vinos, y no nos quedemos en un Ribera del Duero, un Rioja y un Verdejo.

¿Cuál es la relación entre los vinos blancos y tintos en vuestra cooperativa?

En producción global sí hay más vino blanco que tinto, pero en el envasado estamos en la misma proporción. En tinto envasado solo con Tempranillo, y en blanco con Macabeo y Pardina.

¿Cuál es el vino más destacado que elaboráis?

En todos tenemos una alta calidad, pero quizás uno de los productos más demandados sea nuestro **Valdequemao Clásico**, del que el año pasado hicimos 4.000 botellas. Nos quedamos pronto sin ellas porque la gente lo espera. Solo barrica pero de diferentes añadas. Es algo muy especial la mezcla de vinos en barricas más viejas y más nuevas.

También tenemos un tinto roble con cinco meses de barrica. Al consumidor le gusta un toque de madera, sin abusar.

¿La exportación es un desafío de futuro?

Queremos que sea más importante en el futuro, aunque estamos más centrados ahora en el mercado nacional. En Alemania, en Austria, poco a poco en Reino Unido. El producto extremeño cada vez es más conocido y gusta, aunque estamos por detrás de muchas zonas y países. El cambio de imagen nos debe ayudar porque la anterior no encajaba.

En el caso del AOVE, ¿la idea también es aumentar el envasado?

Este año hemos elaborado mil botellas sin filtrar de la variedad Carrasqueña con la marca **Valdequemao**. Viendo la demanda, es muy probable que este año hagamos 2.000 botellas para aguantar la campaña, porque en febrero ya nos quedamos sin él.



MASILVA
WEARECORK

NEOTECH®

LA MEJOR MATERIA PRIMA
EN MANOS DE LA MEJOR
TECNOLOGÍA.

~~TCA~~

TCA
No detectable

Contenido de TCA cedible
para cada uno de los tapones
de corcho por debajo del nivel
de detección de 0.5 ng/L;
Método de análisis realizado
conforme la norma ISO 20752.

OTR

OTR
Diferentes
opciones

FDA

Aprobación de la
Food and Drug
Administration

CO₂

l'Impronta
di carbonio
negativa

Estudio realizado de forma
independiente por KPMG
International para
MASILVA CORTICAS S.A

La calidad ante todo.



Ricardo Cantera
Enólogo de Bodega Agro Ribera Nature

“Queremos terminar consiguiendo la certificación de “vino de pago”



De izda. dcha,
José Luis Puntas,
Ricardo Cantera
y José Manuel Puntas

El proyecto de la **familia Puntas Aguilar**, en Ribera del Fresno (Badajoz) engloba tanto la viticultura y bodega propia, como la plantación de pistachos ecológicos. En el caso del vino, dispone de uvas tintas en espaldera, con riego muy controlado de apoyo mediante goteros para mantener el equilibrio de la planta y fruto, con una primera cosecha en 2019. También tienen en desarrollo un nuevo viñedo con variedades blancas. Cuenta con la marca **Pentateuco**.

¿Cómo surgió el proyecto vitivinícola de Bodega Agro Ribera Natura y qué lo diferencia frente a otras bodegas extremeñas?

El proyecto nace desde la idea de buscar valor a las tierras de la familia Puntas Aguilar, con un enfoque diferente al habitual de la zona, pensando en el producto final no en generar materia prima, valor añadido desde el trabajo y la diferenciación, desde la cercanía y el respeto a la naturaleza.

¿Con qué variedades trabajáis actualmente y qué vinos permiten elaborar?

Disponemos de 5 variedades tintas (Garnacha, Monastrel, Mazuelo, Cabernet y Tempranillo) más un nuevo viñedo de variedades blancas en desarrollo. En el viñedo de tintos hay en proyecto cinco diferentes vinos, dos ya en mercado, otro más que va a salir en breve, dejando el cuarto para 2023. Por necesidades también a modo de “bonus track” empeza-

mos a comercializar un blanco hecho con variedades tintas... Los vinos del proyecto son muy diferentes, defendemos el concepto de “bodega Boutique”, vinos de edición limitada y diferenciada...., y con ello ofrecer vino para todos los gustos del consumidor...

El concepto de “bodega de pago” o “vinos de autor”, con producciones limitadas, no está tan extendido en Extremadura, quizás por su mayor volumen de producción, que en otras zonas de España. ¿Es

un concepto similar al de vuestro proyecto?

Nuestra idea es terminar consiguiendo la certificación de “vino de pago”, exponente máximo de calidad definida por un terruño variedades y clima, no es común aquí, pero si en otras zonas y países, donde pequeños viticultores, con menos viñedo que el que tenemos viven de él varias familias. Calidad más personalidad para buscar valor añadido frente a la cantidad como base de buscar beneficios

¿Apostáis más por los vinos jóvenes o por los de barrica o crianza?

Apostamos por el VINO en mayúsculas, dando lo que pide según los diferentes estilos y gustos, puede ser joven y estar criado, y maduro sin crianza... nos salimos de las “supuestas reglas” para apostar por los estilos y con ello botellas que expresan nuestra viña, variedades y saber hacer.

A nivel de comercialización, ¿estáis más enfocados al mercado nacional o también a exportación en el futuro?

En un mercado globalizado no se pueden cerrar las puertas a nadie, por lo que nuestra apuesta es global, ya tenemos contactos, distribuidores a nivel nacional e internacional, pero sobre todo apostamos por abrir las puertas de nuestra bodega a todo aquel que quiere conocer y disfrutar, queremos socializar el vino y no hay mejor manera que mostrar nuestra casa en “casa”. Estáis invitados a ella.





Pirecris®

Insecticida natural

EL DISPARO MAESTRO CONTRA CICADÉLIDOS



Encarna Garrido. 7 veces campeona del mundo de tiro con arco.



Nº REGISTRO FITOSANITARIO

ES-00225

www.pirecris.com • f in

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

Bioinsecticidas • Biofungicidas • Bioestimulantes

seipasa
natural technology

Extremadura incrementa la superficie inscrita en la DO Cava en 39 hectáreas y supera los 6 millones de botellas comercializadas



Extremadura sigue sumando punto en el mercado del cava. Y no solo desde el punto de vista comercial de sus empresas con certificación de la DOP Cava. Sino también a nivel de campo. La Comunidad Autónoma de Extremadura ha inscrito 39 hectáreas de viñedo en la DOP Cava, en aplicación de la sentencia ganada en el año 2018, a pesar de la resolución que establecía tales limitaciones. En total, son 21,10 has de replantación y 17,97 de conversión en el término municipal de Almendralejo.

En dicha sentencia, el Supremo anulaba

dos artículos de un Real Decreto por el cual el Ministerio eliminaba la consulta que debía hacer a las comunidades autónomas a la hora de restringir en las plantaciones de las denominaciones de origen de cava.

Además, se estableció que las decisiones sobre las restricciones de replantaciones y nuevas plantaciones en las Denominaciones de Origen de carácter supraautonómico, como la del Cava, deben ser establecidas por el Ministerio, no por el Consejo Regulador como establecía el Real Decreto, al que le corresponde la presentación de la solicitud con la infor-

mación necesaria que demuestre que hay un riesgo objetivo de devaluación de la producción, para proceder a adoptar nuevas restricciones.

Asimismo, la sentencia del Tribunal Supremo estimó íntegramente el recurso del Gobierno de la Junta de Extremadura, estableciendo que no se había demostrado el riesgo de devaluación del producto, como había solicitado el Consejo. En los últimos años se ha producido un aumento del número de botellas comercializadas por las bodegas de cava de Almendralejo hasta superar los 6 millones en el último año.



MASILVA en busca de la inocuidad: desarrollo tecnológico al servicio de la innovación



Fundada en 1972 MASILVA es una empresa vertical productora de tapones de corcho, lleva casi 50 años siendo pionera en el desarrollo de tecnologías innovadoras aplicadas al sector del corcho.

Un breve resumen histórico de los hitos que ha ido alcanzando la empresa nos hará comprender el por qué del nuevo y ambicioso objetivo que ya se inició el año pasado.

Dynavox® System 2003, esta tecnología en su momento representó un paso titánico en la esterilización de las planchas de corcho. La materia prima es sometida a vapor presurizado a 105º C

MASZone® System 2008, los tapones se someten a un proceso de lavado y esterilización, en el que se utiliza además el peroxono más potente, una combinación de ozono y peróxido de hidrógeno, que

desinfecta y limpia los tapones de corcho.

Onebyone® System 2016, analiza el nivel de TCA, de forma individual, en niveles de detección de 0,5 ng/L en los tapones de corcho natural.

Sara Advanced® System 2018, es una de las tecnologías más avanzadas en el mercado para la esterilización de tapones, permite al vapor penetrar en los poros del corcho y reducir el TCA y otro tipo de compuestos fenólicos.

Neotech® System 2020, la más reciente innovación de MASILVA que ha revolucionado el mercado de tapones técnicos. Los gránulos son tratados con tecnología "lecho fluidado" o "interacción molecular con el fluido gaseoso".

A través de un proceso continuo y automático que utiliza vapor y presión controlados para extraer TCA y otros

compuestos fenólicos de los gránulos de corcho.

Unidad de producción Neotech®

Nueva planta de producción dedicada exclusivamente a la producción y esterilización de los gránulos de corcho que permitirá la expansión de la empresa en este tipo de producto microgranulado con una inversión de más de 10M €

Huella de carbono

MASILVA también está invirtiendo en tecnologías que mejoran las prácticas sostenibles y ecológicas reduciendo las emisiones de CO2 a lo largo de la cadena de producción. José Silva afirma: "El corcho es 100% natural, 100% sostenible y 100% reutilizable. Creemos que estamos trabajando con lo mejor de la naturaleza y con el mejor soporte tecnológico".

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



Jesús Lucas Oleosetín y La Bodega de Lucas

“Hemos querido hacer un vino de pitarra lo más fiel al que hacían mis padres”

Oleo setín es un proyecto empresarial familiar ubicado en Robledillo de Gata y Marchagaz que aúna numerosas iniciativas en torno al sector agroalimentario y turístico: producción de AOVE Manzanilla Cacereña, oleoteca en Cáceres capital, alojamientos turísticos, servicios de catas... a los que recientemente se ha sumado la elaboración y embotellado de vino de pitarra de la zona, con el nombre de **La Bodega de Lucas** y la marca **Origen**. Una vuelta a los vinos de pitarra tan arraigados en las comarcas del norte de Cáceres. “**Oleo setín** siempre ha sido un proyecto familiar para la puesta en valor del medio rural en su conjunto”, asegura **Jesús Lucas**, uno de los miembros de la familia.

¿Cómo surgió el proyecto del vino de pitarra?

Se trataba de poner en valor un producto como el vino de pitarra y nuestras vides tradicionales que siempre han estado con nosotros. Como hicimos en su día con los olivos de Manzanilla Cacereña. Hemos rehabilitado y legalizado en Robledillo de Gata una pequeña bodega familiar de nuestros padres. Desde siempre mi padre hacía vino. Cuando la cooperativa de vinos de Sierra de Gata quebró, los políticos se dieron cuenta que no se podía perder la singularidad de estos vinos. Y por eso han permitido la legalización bajo ciertas condiciones de las antiguas bodegas

que había en las casas. Hemos conservado esas paredes de barro, las tinajas de barro y no depósitos de acero inoxidable... todo lo que le confiere la naturalidad al vino de pitarra. Me gusta decir que el pitarra es un vino natural que se hace solo, gracias a las condiciones ambientales de las bodegas. En las casas, las bodegas solían estar en la parte más profunda y fresca de la casa. Con una temperatura homogénea todo el año. El fresco de la bodega se contraponía al calor de fuera. Y en su día solo para autoconsumo. Hemos querido hacer un vino lo más fiel al que hacían mis padres.

¿Ha sido complicado mantener ese espíritu original del pitarra siendo ya embotillado?

Al principio, cuando hicimos las primeras pruebas se nos iba de graduación alcohólica hasta los 17/18 grados. Al final lo hemos conseguido bajar hasta los 11,5 grados,

cogiendo la uva más temprano. Es un vino tierno que se bebe muy bien, del año, suave para lo que suele ser un pitarra. Con un medio filtrado, sin turbidez pero sin quitarle toda su personalidad. Es el primer año que lo embotellamos y hasta ahora ha tenido una aceptación muy buena. La mayor particularidad de los vinos de pitarra de nuestra zona es su forma de elaboración.

¿Qué variedad de uva utilizáis?

Antiguamente en la zona de Robledillo de Gata había una variedad mayoritaria que la gente de aquí llamaba Cotonera, pero realmente a base de injertos las variedades de la zona se han ido mezclando con el paso de los años. Aquí que se llama como uva del país. Es difícil saber qué variedad de uva realmente es.

¿Cómo realizáis su comercialización?

Es un vino que por su producción limitada se comercializa en la zona. Hemos montado una terraza en la bodega donde lo ofrecemos, así como otros productos naturales que también tenemos, desde huevos de corral hasta carne.

Por suerte nuestra zona tiene bastante turismo, incluso extranjero. Estos últimos valoren quizás más los productos naturales de la zona, el paisaje, la forma de elaborar natural del aceite de oliva virgen extra, el cuidado del campo como se hacía desde siempre, sin productos químicos.





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

VERANO 2022
AÑO XXVI

O LIVAR DE EXTREMADURA

UNA CAMPAÑA PARA RECORDAR: 103.600 TN DE ACEITE DE OLIVA Y 183.955 TN DE ACEITUNA DE MESA



Foto: As Pontis

La campaña 2021/2022 será muy difícil de olvidar en el olivar extremeño. Por su cosecha récord en el aceite de oliva unida a unas buenas cotizaciones para toda la cadena de valor del producto, junto a una buena campaña de aceituna de mesa, especialmente en el caso de la zona norte de Cáceres con la Manzanilla Cacereña. Empañada, eso sí, por la guerra de Ucrania-Rusia, mercados muy importantes para las empresas caceras.

Según los datos ya definitivos de la AICA, la campaña de aceite de oliva concluyó en la región con una producción de 103.600 toneladas, de las 90.797 tn procedían de

la provincia de Badajoz y 12.620 de la provincia de Cáceres. En total, hay operativas 136 almazaras en la región, de las 86 se encuentran en la provincia de Badajoz y 50 en la de Cáceres, con varios proyectos a la vista para las próximas dos campañas. La producción de aceites de oliva virgen y virgen extra, especialmente con la recolección temprana, está afianzando un modelo de mayor calidad y márgenes comerciales en los aceites extremeños.

Por ejemplo, según el análisis de **Alfonso Montaño** de CTAEX, la producción de virgen extra en la provincia de Cáceres ha superado en esta campaña las 8.100 toneladas cuando hace diez años apenas llega-

ba a las 2.500 toneladas. Más del 80% de la producción de aceite de oliva de la provincia de Cáceres ha sido virgen o virgen extra. Mientras, la provincia de Badajoz se ha convertido en una de las tres de España junto a Sevilla y Córdoba en mayor producción de aceites tempranos, gracias en gran parte al protagonismo de los cultivos superintensivos y en seto.

Por su parte, los datos de AICA muestran como la producción de aceituna de mesa ha sido de 183.995 toneladas, de las que 95.184 han sido en la provincia de Cáceres y 88.810 en la de Badajoz. La región dispone de 105 industrias entamadoras, 68 ubicadas en Badajoz y 37 en Cáceres.

Patrocinado por

 **PIERALISI**
CIRCULAR THINKING

 **centrifugación alemana**

 **BANDAS CORTES**
INGENIERÍA Y MONTAJE

 **ifamensa**
INDUSTRIAS DE FERROCARRILES DE EXTREMADURA S.A.P.E.S.

 **HERPASUR**
CALDERERÍA INOX

 **TODOLIVO**

 **GEA** engineering for a better world

 **FINIBUS**
COMERCIO DE ACEITE DE OLIVA Y DERIVADOS

 **BALAM**
AGRICULTURE

 **AMENDUNI** IBERICA

 **AGROMILLORA**

 **FORTETUB®**



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



MIGUEL CARRASCO
PRESIDENTE DE LA DOP GATA HURDES

“ES IMPORTANTE SUMAR NUEVAS EMPRESAS Y MARCAS A LA DOP GATA HURDES”

Miguel Carrasco es uno de los profesionales más conocidos del sector oleícola extremeño por su trayectoria en la almazara **As Pontis** en Eljas (Cáceres), donde elaboran su premiado AOVE Vieiru de Manzanilla Cacereña. Una variedad que siempre reivindica por su alta calidad y por ser referente en los pueblos del norte de Cáceres. Recientemente, **Miguel Carrasco** ha tomado el testigo en la presidencia de la **DOP Gata Hurdes** con el gran objetivo de ampliar el número de empresas y marcas certificadas.

¿Con qué grandes retos asumes la presidencia de la Denominación Gata-Hurdes?
Lo hago por mi experiencia de casi quince años en **As Pontis**, donde siempre hemos defendido el valor de la variedad Manzanilla Cacereña. Hemos defendido la importancia de estar en la DO porque la mejor forma de promocionarla tanto en España como en el exterior es yendo todos de la mano, para lograr que el olivar tradicional del norte de la Cáceres siga hacia delante. Debemos dejar a un lado la palabra competencia. Que una marca elabora bien o reciba un premio con su Manzanilla Cacereña es beneficioso para todas las empresas y marcas que lo hacemos. Prestigia nuestra variedad, que es lo importante. El trabajo de cada empresa y cada marca repercute en todo el sector, para que el consumidor final sepa conocer y apreciar cada vez más nuestros AOVES. Y hay que transmitir que es un producto exclusivo, que se necesitan 20 kilos de aceituna para hacer un litro. ¿Cómo no va a tener un buen precio?. Al igual que lo tiene un buen

jamón ibérico. El producto del campo debe tener buenos precios si queremos que los pueblos no se queden sin habitantes.

¿Cómo valoras la trayectoria de la DOP en estos años?

Hubo una época en la que funcionó bien y tenía bastante presencia, y luego por otros motivos bajo un poco. Como DOP no vendemos aceite, pero sí ayudamos a que sea más conocida y accesible para el cliente. Es muy importante la promoción y quiero insistir desde la presidencia de la DOP en este aspecto. Nosotros desde **As Pontis** siempre lo hemos hecho, y prueba de ello son los 279 premios cosechados por nuestra marca desde su origen que están certificados como **DOP Gata Hurdes**.

¿Es posible sumar nuevas marcas y empresas al proyecto?

Sería muy importante que nuevas marcas estuvieran presentes en la DOP, porque las hay en la zona y elaboran excelente aceites de oliva virgen extra. Hay que hablar más con la gente, darle una vuelta

de tuerca para ver cómo podemos sumar entre todos.

En vuestras comarcas el turismo de interior es muy importante. ¿Hay que aprovechar más el paso de estos potenciales clientes?

Por ejemplo la Ruta del Aceite de Extremadura, en la que se engloba Gata-Hurdes es espectacular. El oleoturismo puede llegar a ser un destino importante para el turismo. Nuestra zona es una de las que más historia tiene en el ámbito del aceite de oliva y el olivar. En el siglo II ya hay textos que hablan de ella relacionada con el olivar. Vender aceite es lo más importante, pero el turismo también ayuda. Cada zona en Extremadura debe vender su patrimonio olivarero.

Cada vez hay más proyectos en Andalucía y alguno en Extremadura de Manzanilla Cacereña en superintensivo para aceituna de mesa. ¿Puede llegar a cambiar el panorama olivarero en vuestra zona?

La variedad Manzanilla Cacereña tiene la gran ventaja de su doble actitud, con gran calidad tanto para almazara como la mesa. En el caso de la aceituna de mesa, que gusta mucho al consumidor, debería haber tenido más defensa como producto estrella, con buen packaging y marcas potentes. Sería también muy importante que contará con su propia DOP para mesa, que sería complementaria a la del AOVE. No sé hasta qué punto este tipo de proyecto en seto pueden afectar, porque la genuina está en nuestra zona, en el Norte de Cáceres. Por clima, por territorio, con condiciones hídricas...no sé si sería igual en otra zona.





INGENIERÍA PARA UN MUNDO MEJOR

**La mejor tecnología de separación para obtener
el mejor aceite de oliva**

Cientos de almazaras de los cinco continentes confían en los equipos industriales de GEA para la elaboración de aceite de oliva. Fiabilidad, tecnología alemana y asistencia técnica cercana y eficiente.

Líneas de extracción con alta eficiencia energética y bajo consumo de agua para un proceso de elaboración sostenible.



GONZALO MURILLO
SOCIO-GERENTE DE OLIVAMENTE

“EN LA PRÓXIMA CAMPAÑA PODREMOS MOLTURAR MÁS DE 1,5 MILLONES DE KILOS/DÍA”

¿Cuál ha sido la experiencia de Olivamente desde Lobón (Badajoz) hasta ahora como una de las almazaras de referencia en el olivar superintensivo de Extremadura?

Estamos encantados con el desarrollo de nuestro proyecto y lo más importante, estamos convencidos que nuestros agricultores están igual o más contentos que nosotros. Poder dar servicio integral, de asesoramiento del cultivo, recolección, molturación y venta de su aceite, en el cual hacemos "un traje a medida" según la necesidades de cada explotación, bajo una misma empresa, es algo que nadie lo estaba haciendo hasta ahora, pensamos que es uno de nuestros puntos fuertes. Para el éxito de este servicio de integral, es muy importante tener la confianza de nuestros clientes y eso se gana con la transparencia en todas las fases del proceso.

Cada vez más la entrada de aceituna se concentra en muy pocas semanas y con muchas cientos de miles de kilos a diario. ¿Cómo se maneja en el día a día en campaña esta situación y cuáles son los puntos críticos en campo y almazara?

En nuestra región, el crecimiento de olivar va sobre todo dirigido en explotaciones superintensivas o de alta densidad, que permiten la recolección mecanizada continua, en el 100% de los casos, esto hace el cultivo más rentable y sostenible y a su vez esta casuística hace que las almazaras se deban dimensionar para tener capacidades de molturación diarias, que hace unos años eran impensables en Extremadura. En nuestro caso, en la próxima campaña

podremos molturar más de 1,5 millones de kilos/día.

Creemos que la mejor manera de manejar esta situación, es tener un buena planificación de la recolección, en nuestro caso con 42 cosechadoras propias, se hace organiza mucho mejor. Hacemos un seguimiento de la evolución de la grasa de cada explotación, con analíticas semanales que realizamos en nuestras instalaciones, en las cuales, relacionamos la grasa y la humedad de cada muestra, obteniendo la Grasa Sobre Seco, parámetro que nos permite identificar el momento óptimo de cosecha. Para poder determinar los puntos de toma de muestras y que estas sean representativas de cada zona, nos apoyamos en las últimas tecnologías, mediante imágenes de satélite. En estos momentos, nos encontramos inmersos en un proyecto CDTI, a través del cual, en un futuro próximo, podremos obtener el rendimiento graso árbol a árbol, en el momento de la recolección. Esto junto con la tecnología existente en las cosechadoras que pueden pesar las producciones en sus tolvas, nos permitirá hacer mapas de cosecha. Pudiendo georeferen-

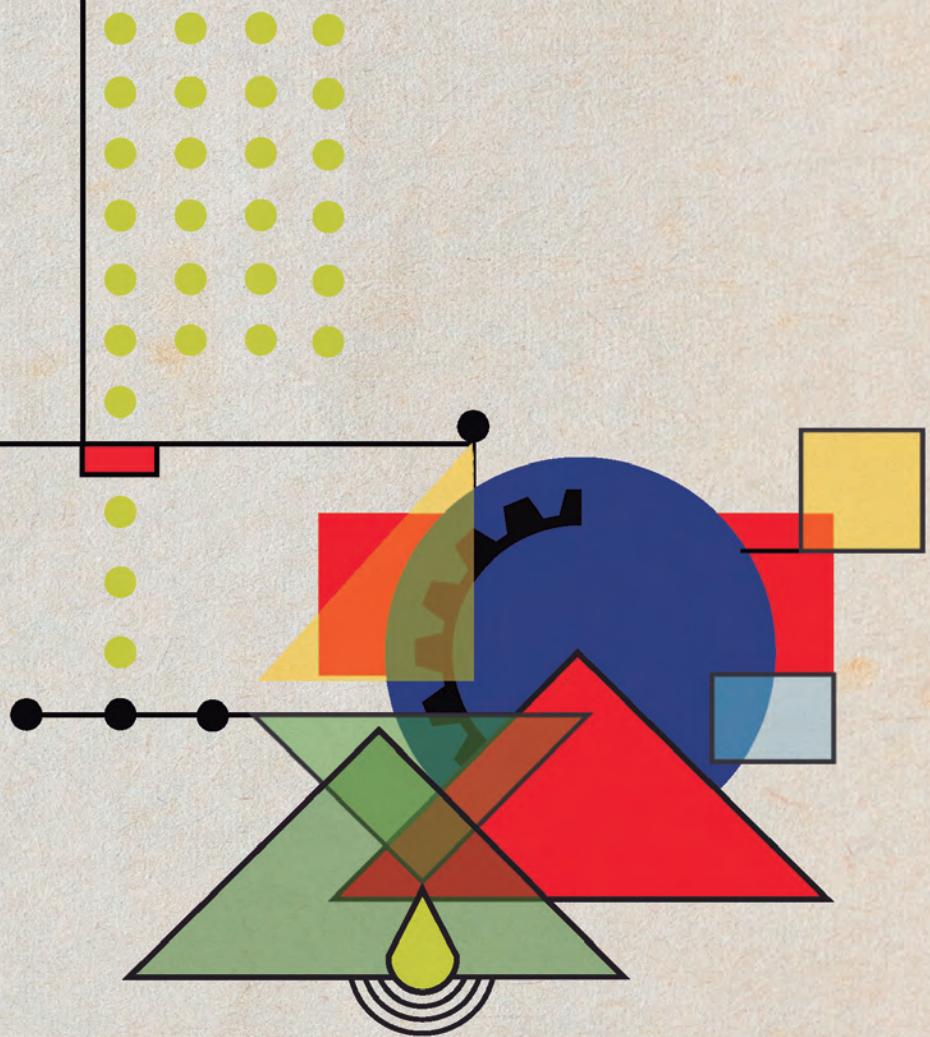
ciar la cantidad de aceite potencial producido linea a linea.

Que haya cada vez más aceites tempranos elaborados entre octubre y noviembre en España y otros mercados cercanos como Portugal ¿qué repercusiones crees que tiene en el mercado a nivel de oferta y de precios?

En la actualidad, tenemos prohibida la recolección nocturna en nuestras explotaciones. Algo que no parece importante, es de suma importancia para la calidad de nuestros aceites tempranos. En octubre en nuestra región, las temperaturas son muy altas, cosechar por el día supone que en la mayoría de los casos las aceitunas lleguen a las almazaras con temperaturas superiores a los 30º C, la enzima polifenol-oxidasa, trabaja en condiciones idóneas, oxidando polifenoles, que es lo que le da sabor y por tanto calidad organoléptica al aceite. Por este motivo, en octubre nos encontramos con aceites con muy buen color, con muy buenos parámetros físico-químicos, pero con una cata muy plana. Debemos pensar, que las variedades de superintensivo arbequinas y arbosanas, tienen menos polifenoles, que picual u hojiblanas, por lo que es muy importante tratar las aceitunas con esmero, para poder obtener aceites con perfiles de calidad que demande el mercado.

Por todo ello, Olivamente tiene el patio de recepción completamente cerrado, para aislar toda la maquinaria de las altas temperaturas. Las tolvas y batidoras están refrigeradas, para ralentizar la reacción de oxidación, que se ha iniciado en el campo.





La extracción
convertida en arte.

centrifugación
alemana

www.centrifugacionalemana.com



MARÍA JOSÉ FERNÁNDEZ
DIRECTORA GERENTE DE ACEITES CLEMEN

“ESTAMOS MUY ORGULLOSOS DE VENDER CON NUESTRA MARCA DE AOVE ENVASADO EN ITALIA”

Aceites Clemen, ubicada en Puebla de Sancho Pérez (Badajoz), es un buen ejemplo de las almazaras tradicionales de Extremadura que han sabido adaptarse a los nuevos tiempos tecnológicos y hacerlo además con nuevos e innovadores productos, siempre por el olivar y el aceite de oliva virgen extra como referencia. Su historia comienza en 1942, cuando el abuelo de los actuales gestores pone en marcha un molino de aceite. Ahora son los hermanos Fernández Ortiz y sus familias quienes mantienen vivo este testigo inicial.

¿En qué momento se encuentra el proyecto de Aceites Clemen tras estos duros años de pandemia?

La evolución ha sido positiva porque no hemos dejado de pensar y lanzar nuevos productos, y mejorando las ya existentes como nuestros bombones Clemen Choc, aumentando su durabilidad y permitiendo que lleguen a mercados más lejanos. Para poder aumentar su caducidad.

Una de vuestras últimas novedades es una cerveza artesana, la Clemen Beer. ¿Cuál ha sido su acogida?

Se trata de una cerveza artesana infusada con aceitunas verdes. Una especie de IPA que está muy rica. La lanzamos hace dos años pero con la pandemia su puesta de larga ha sido en el último Salón Gourmets de Madrid. También hemos trabajado en este tiempo en mejorarla.

Además de los bombones y la cerveza,

contamos con aceites aromatizados, en limón, mandarina o menta por ejemplo. Y también con aceituna de mesa.

Aunque la base de la empresa sigue siendo el AOVE como producto estrella...

Los AOVE monovarietales tienen un gran protagonismo en nuestra oferta de productos. Hemos ampliado con la variedad Arbequina, recolectada en su momento óptimo y molturada en el mismo día, al que ya teníamos de Morisca y Manzanilla que ya teníamos, además del coupage de Morisca con Manzanilla.

También elaboráis un AOVE, Búkona, que se comercializa en Islandia. ¿Cómo ha sido la experiencia?

Estamos muy satisfechos, y el cliente para

el que se lo elaboramos también lo está con la calidad de nuestro producto. Hemos mejorado el packaging del producto. En los mercados exteriores hay que ir a lugares más específicos. Nosotros, por tamaño, no podemos competir en grandes mercados. También hemos hecho cosas en Corea del Sur y contamos con distribución en Francia, Alemania, Austria, Londres...

La venta de la que estamos más orgullosos es la que hacemos en Italia con nuestra propia marca, un mercado que es el número uno mundial en cuanto a comercialización de AOVEs de calidad y precio. En el mercado exterior los aceites españoles están bien posicionados, pero aún están mejor valorados los italianos y los griegos.

También contáis con aceituna de mesa. ¿Es un mercado interesante?

Comenzamos primero con la Manzanilla y ahora hemos entrado con la Gordal a petición de un cliente inglés. La hacemos con almendra. También contamos con presentaciones con naranja o limón, en el caso de la Manzanilla con jalapeño. Por el calibre que tiene, hacerlo con Gordal hubiera sido demasiado fuerte.

¿Cómo es el futuro del olivar extremeño tras una campaña histórica?

En el futuro va a crecer, teniendo en cuenta que el cultivo en superintensivo está entrado en plena producción en muchos casos.





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



Alfonso Montaño
recogiendo muestras en una orujera

TEXTO:
ALFONSO MONTAÑO
RESPONSABLE DE ELAIOTÉCNIA
DE CTAEX

“EL ALPEORUJO RESULTANTE ES EN TORNO A UN 82% DEL VOLUMEN DE ACEITUNA RECOLECTADA Y HAY QUE DARLE UN APROVECHAMIENTO MÁS ÓPTIMO”

La actual campaña olivarera en Extremadura, con más de 103.000 toneladas, ha vuelto a poner a prueba la capacidad de gestión de los subproductos de olivar en la región, un tema de gran importancia. **Alfonso Montaño** analiza sus desafíos y potencialidades.

“En los próximos años, conforme las condiciones climáticas permitan un año “normal” de precipitaciones y temperaturas, tendrá lugar en España el salto productivo que nos llevará a superar los 1,8 millones de toneladas. En 2021 el olivar alcanzaba en España 2,77 millones de ha, de las que 2,57 millones estaban destinadas a aceituna de molino. Entre 2017-2021 se han plantado en Andalucía más de 49 ha al día, frente a las 20,3 ha/día en Castilla la Mancha y 7,3 ha/día en Extremadura. Este olivar, aunque mucho se haya registrado como olivar para aceituna de mesa, alcanzará en los próximos años un potencial productivo máximo. Llegado este día, no solo el problema de la comercialización de este aceite estará sobre la mesa, pues solo representaría en torno al 18% de los kilos de aceitunas recolectados, sino que el alpeorujo resultante, en torno a un 82% del volumen, hay que gestionarlo y dar un aprovechamiento íntegro más óptimo que el que se aplica a día de hoy.

La cuestión o posible problema no es la gestión de este residuo, sino que en poco tiempo se genera un elevado volumen que puede llegar a colapsar alguna industria. A

día de hoy, y gracias a las inversiones en ampliar capacidades de almacenamiento, las orujeras pueden hacer frente a este gran reto de gestión. Ello no quita que, bajo condiciones en la que se concaténen varios factores puedan existir dificultades concretas y puntuales.

Fuera aparte de la gestión en la recepción y capacidad de almacenamiento, el sector orujero hace un aprovechamiento integral de todo el alpeorujo. Antes que se acuña el término de “Economía Circular”, ya existía en el sector orujero. Junto con la extracción del aceite de orujo crudo (físico y químico), el hueso y la pulpa poseen varios usos interesantes, al menos, para la cogeneración. Pero las aplicaciones y explotaciones son cada día mayores, pues la investigación no se queda satisfecha con estos usos, sino que se están buscando aprovechamiento que doten de un valor añadido al subproducto y, quizás en un futuro, permita a las almazaras incrementar el balance económico con nuevas formas de ingresos.

Compostaje

Por ejemplo, desde CTAEX estamos desarrollando varios proyectos en este sentido, trabajando junto a TROIL Vegas Altas, Complus, así como con otras industrias nacionales. Desde hace años se ha colaborado con la planta de compostaje de Complus, optimizando el proceso de compostaje, homogenización de la producción y

demonstraciones en el campo dentro del Grupo Operativo Regional VALORIZA. Con la empresa TROIL Vegas Altas, se está dotando de un valor añadido al alpechín obtenido en tres fases a fin de emplearlo para la obtención de antioxidantes, así como de otros compuestos con un valor nutricional interesante. Además, este alpechín se está estudiando para emplearlo en la nutrición animal.

A día de hoy se está participando dentro de Agrupación CERVERA AGROMATTER para el aprovechamiento de los componentes tanto del alpeorujo como de las hojas, a fin de aplicarlos en nutrición, cosmética, en la industria textil y el envasado. Este proyecto tiene por objetivo la constitución de una red de Centros Tecnológicos de Excelencia científico-técnica en el ámbito de la Economía Circular aplicada al desarrollo de materiales bio-basados para aplicaciones técnicas. Como otro punto de trabajo de CTAEX es la obtención de biogás a partir de alpeorujo. Nuestro Centro Tecnológico cuenta con una planta piloto en la que hacen simulación de procesos, tratamientos y cepas de bacterias a fin de optimizar el proceso de generación de energía.

Los resultados que aquí se obtiene son muy prometedores y podrían servir para mostrar como una de las muchas aplicaciones del subproducto del olivar que pueden ser económicamente viables en un futuro a medio plazo”.



expertos en soluciones a medida

calidad
mantenimiento
servicio técnico
asesoramiento



BANDAS CORTÉS, S.L.
Tlfno.: +34 924 804 650
bandascortes@bandascortes.com





Una cosechadora única en el mundo que realiza, mediante sacudida y vibración del tronco, la recolección integral del olivar intensivo; un atomizador inteligente que aplica plaguicidas de forma variable según las necesidades del olivo; un formulado de hongos entomopatógenos para acabar con la mosca del olivo de manera sostenible o unos elementos modulares para construir diques de retención de sedimentos en cáravas para evitar la erosión.

Estos son sólo algunos de los resultados del proyecto **Innolivar** que fueron presentados el pasado mes de marzo en el Rectorado de la Universidad de Córdoba.

Innolivar es un proyecto de Compra Pública Precomercial financiado con 13,1 millones de euros por parte de fondos FEDER del Ministerio de Ciencia e Innovación (en un 80%) y la Universidad de Córdoba con la aportación de la Interprofesional del Aceite de Oliva Español y la Interprofesional de la Aceituna de Mesa que ha trabajado, bajo la dirección científica del catedrático de Ingeniería Agroforestal de la Universidad de Córdoba **Jesús Gil Ribes**, durante algo más de cuatro años.

En **Innolivar** han participado 10 grupos de investigación de la Universidad de Córdoba y más de 40 investigadores. "Hay

que tener en cuenta que es una innovación desde la demanda, ya que es el sector el que nos ha dicho qué quiere que hagamos y nosotros nos hemos adaptado a la demanda. El proyecto busca la aplicación inmediata de los resultados" explica Gil Ribes.

Las doce líneas en las que se ha trabajado desde **Innolivar**, con la colaboración de 24 empresas del sector, se han dividido en cinco bloques temáticos: mecanización y recolección, medidas ambientales, prácticas sostenibles y cambio climático, industria, calidad y trazabilidad, biotecnología y recolección y logística y en aceituna de mesa.

INNOLIVAR ACELERA LA MECANIZACIÓN DEL OLIVAR TRAS 13,1 MILLONES DE INVERSIÓN PÚBLICO-PRIVADA

“OFRECEMOS SERVICIOS DE OFICINA TÉCNICA PERO CON VALOR AÑADIDO”

Bandas Cortés es una empresa especializada en fabricación de transportadores, montaje y mantenimiento industrial desde hace más de 35 años, ¿qué os diferencia del resto del sector?

Bandas Cortés es una empresa comprometida con sus objetivos y su política de empresa que, a través de un sistema de calidad implantado, cuida el servicio y ofrece la máxima calidad, tiene en cuenta a las personas que forman la compañía y vela por el medio ambiente. Tiene una serie de valores que prima por encima de todo, como son la transparencia, la calidad, el trabajo en equipo, la responsabilidad y la sinceridad empresarial, que hoy en día no es fácil de encontrar. Lo que nos diferencia del resto es un conjunto de factores, que pasan por nuestra experiencia, nuestra apuesta por estar a la última en tecnología, nuestro equipo humano, así como nuestra visión y misión corporativas.

A lo largo de vuestra historia, ¿qué hitos destacarías?

Comenzamos con el nacimiento de la compañía para cubrir un nicho de mercado clave en la región. Destacaría el año 2009, cuando **Bandas Cortés** abre su mercado a nivel internacional, así como 2014, cuando abrimos nuestra primera delegación propia en Sevilla.

Para los que aún no os conocen, ¿qué tipo de servicios ofrecéis?

Bandas Cortés ofrece servicios de oficina técnica, es decir, nuestro primer contacto

con el cliente es a nivel comercial, pero con un valor añadido, que es el asesoramiento técnico de nuestro equipo de ingenieros para valorar la viabilidad del proyecto. Contamos con tecnología vanguardista como es un láser escáner 3D y trabajamos bajo licencia de potente software de diseño industrial.

A continuación, fabricamos todo tipo de transportadores y maquinaria agroindustrial, según la necesidad del cliente final, que posteriormente montamos. Con el auge y plantación de miles de hectáreas de frutos secos en la península ibérica, hemos creado una novedosa línea de maquinaria bajo nuestra marca registrada **MAG-NUTS** para montaje de plantas de recepción y limpieza de frutos secos, principalmente almendras y pistachos. Y como última pieza de la cadena, ofrecemos servicios de mantenimiento, que es un engranaje clave, sobre todo en épocas de campaña.



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

BALAM.ES



BALAM
AGRICULTURE





SVEN RUDER
COFUNDADOR DE ROSARIO

“EL AOVE DE MANZANILLA CACEREÑA GUSTA MUCHO EN DINAMARCA”

Dinamarca está un poco más cerca de Extremadura gracias a **Sven Ruder** y su mujer **Annette**. Aunque el visitó España por primera vez en el año 68, cuando tenía 11 años, y después obtuvo una beca en la Real Fábrica de Tabacos de Sevilla, su pasión por nuestro país ha ido en aumento en los últimos años. Y más tras descubrir y enamorarse de Extremadura, su paisaje, naturaleza y productos gastronómicos, especialmente del Aceite de Oliva Virgen Extra del que se ha convertido en “embajador” en su país. “Creo que es el territorio más bello que hay en España”, asegura con su perfecto español sobre la región.

En el año 2019, Sven tenía que organizar una reunión para 30 de sus familiares en España y decidió hacerla en Guadalupe. Como eran varios días, decidió buscar alguna actividad papara realizar en conjunto. Pensó en visitar una bodegas de vino pero al final le hablaron de una almazara de aceite de oliva en Alía, su cooperativa. Una visita que en parte le cambió la vida. “Lo que al principio era una visita de unos pocos minutos se alargó durante varias horas. Nos quedamos fascinados mi mujer y yo sobre lo que representa el olivar y el aceite de oliva virgen extra. A mis familiares también les encantó. Y de ahí surgió el proyecto de crear una empresa para llevar a Dinamarca excelentes aceites de oliva virgen extra”.

Sven y Annette crearon en su localidad de Broager, en la Dinamarca meridional, la empresa **Rosario**. Un nombre muy

español que tiene origen extremeño: es el nombre de una olivarera a la que conocieron en Valverde del Fresno que llama **Rosario Blanco** y que según ellos encarna los valores de autenticidad, trabajo, esfuerzo y naturalidad que quieren transmitir.

Aceite extremeño

La empresa actualmente comercializa en el mercado danés cuatro aceites: un AOVE Manzanilla Cacereña elaborado por la empresa **Jacoliva** en Pozuelo de Zarzón (Cáceres); un AOVE Hojiblanca de Sevilla; un Frantoio de Valencia y un Arbequina de Valencia.

“El 80% de lo que vendemos en Dinamarca es Manzanilla Cacereña, una variedad que ha gustado mucho por sus características. Es más suave por ejemplo que un Picual, pero mantiene su sabor a hierba, a verde. Lo tenemos de dos clases, en envero y en cosecha temprana muy ver-

de. Siempre destacamos la variedad en la etiqueta porque nos parece fundamental que el consumidor se acostumbre a saber que hay muchas variedades y cada una con su personalidad”. El aceite de oliva ha crecido en consumo en los últimos años en Dinamarca gracias sobre todo al concepto de dieta saludable, aunque aún es muy bajo, en torno 1,5 litros por hogar.

Rosario opta en su comercialización por tiendas especializadas, no grandes supermercados, donde realizan una formación de los dependientes para que sepan lo que están vendiendo. “Si tienes 10 aceites de oliva en la estantería y el vendedor no sabe nada, el cliente siempre cogerá el más caro, el más barato o el que tenga la etiqueta más bonita”. Esa formación les ha llevado incluso a las escuelas, para que los niños comiencen a saber qué es el aceite de oliva virgen extra.

Sven y Annette han logrado que uno de los cocineros más conocidos y mediáticos de Dinamarca- **Jasper Koch**, poseedor de una estrecha Michelin- utilice ya en sus platos su AOVE de Manzanilla Cacereña y otro arbequina de Valencia.

En el futuro, los responsables de la empresa Rosario no descartan incorporar otros productos gastronómicos extremeños a sus ventas en el mercado danés, como pueden ser el pimentón de La Vera o las aceitunas de mesa. Siempre mejor con empresas familiares, a los que conozcan personalmente. Ya han realizado algunas ventas de vinos extremeños como Carabal de Alía y Habla de Trujillo.



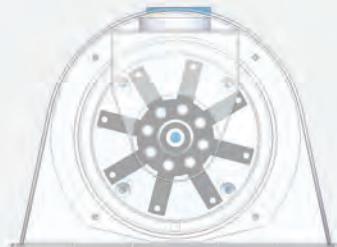
AMENDUNI



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

EXTREMADURA HA PRODUCIDO ESTA CAMPAÑA EL 5,4% DE LOS AOVE TEMPRANOS DEL OLIVAR DE LA UE



EN TOTAL SE ELABORARON EN LA REGIÓN 36.093 TN ENTRE OCTUBRE Y NOVIEMBRE PARA UN TOTAL DE 339.017 TN EN ESPAÑA Y 655.186 TN EN LA UE

El adelanto de la cosecha en la campaña olivarera año atrás año se va consolidando en todos los grandes países productores. Y no solo por el creciente protagonismo del olivar superintensivo e intensivo, sino también entre el olivar tradicional. Sacrificado en parte rendimiento, pero buscando aceites de oliva virgen extra más frutados y con perfiles organolépticos más marcados que aseguran mejores precios en origen. Tanto en su venta envasada como en su venta a granel diferenciado para encabeza otros aceites de oliva más planos.

En España, casi todos los AOVES de mayor precio en el mercado son envasados y etiquetados como Cosecha Temprana, destacando ya en el packaging del envase de forma notable esta frase.

Extremadura ha ganado en esta campaña 2021/2022 un notable protagonismo en la producción de AOVES tempranos, los producidos en octubre y noviembre, con un total de 36.093 toneladas. De ellas, 30.864 tn en la provincia de Badajoz y 5.229 tn en la de Cáceres. El grueso de estas cantidades se ha elaborado en el mes de noviembre, ya que la producción extremeña en octubre ha sido de unas 7.500 tn.

En total, Extremadura ha producido en

torno al 35% de su producción anual (103.000 tn) como cosecha temprana. Y ha representado el 10,6% del total nacional de este tipo de AOVES y el 5,4% del total del olivar europeo.

Los datos de cosecha por meses de la pasada campaña 2021/2022 aportados por la Unión Europea muestra a las claras la consolidación de esta tendencia y el creciente peso de la cosecha entre los meses de octubre, y sobre todo noviembre. Así, el total de aceites de oliva producidos esta pasada campaña durante los meses de octubre y noviembre en la UE alcanzan la cifra de 655.186 toneladas, lo que supone un 29% del total de la producción europea. Esta última ha sido algo superior a los 2,25 millones de toneladas.

España, líder

España ha vuelto a liderar en volumen la producción de aceites tempranos entre octubre y noviembre al alcanzar las 339.017 toneladas, muy por delante de las 160.654 toneladas del mercado italiano, las 115.491 toneladas del olivar portugués y las 39.970 de Grecia.

Sin embargo, si se valora la producción en los dos primeros meses de campaña sobre el total producido por cada país se observa claramente que tanto Portugal -con su

olivar superintensivo y seto del Alentejo- e Italia, han focalizado cada vez más sus aceites hacia este segmento de mayor valor añadido. Prueba de ello es que Portugal en una campaña récord de 206.235 toneladas, ha logrado producir el 55,9% de sus aceites entre octubre y noviembre. En el caso de Italia, han logrado producir en los dos primeros meses de campaña el 49,9% de sus aceites, que han sido 321.428. El porcentaje de España se ha quedado en el 23,3% de un total de algo más de 1,45 millones de toneladas. Grecia es el país de los grandes productores donde el porcentaje de sus aceites de oliva tempranos es inferior, del 19,7% sobre una producción total de 202.407 toneladas.

En el caso de Portugal, el fuerte impacto que los olivares de superintensivo y en seto de la zona de influencia de Alqueva tienen en su producción final, les ha permitido erigirse en los primeros productores de AOVES tempranos y extratempranos. Al menos, los que primero salen al mercado, antes de los del Valle de Guadalquivir y las Vegas del Guadiana. Y los que están en las últimas campañas sirviendo de referencia en los precios en origen del virgen extra de calidad en las primeras semanas de campaña.

Alta eficacia contra la mosca del olivo

Con la mayor naturalidad

Spintor[®]
CEBO

INSECTICIDA



Visítenos en: corteva.es | [@cortevaES](https://twitter.com/cortevaES)

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

FUNDACIÓN TOMILLO TIÉTAR, FUNDACIÓN ARRAIGO Y BALAM AGRICULTURE PONEN EN MARCHA EL TERCER RURAL INNOVATION HUB EN LA VERA - CAMPO ARAÑUELO



Se trata de una zona con gran potencial agrícola en la que gracias a la implantación de este nuevo **Rural Innovation Hub** se podrá trabajar en el desarrollo y experimentación de cultivos alternativos que se podrían implantar en la zona. Como por ejemplo, plantas aromáticas y medicinales, olivar, pistacho, almendro, avellano y/o viña entre otros. Una aportación diferencial para impulsar la diversificación en la zona y promover el incremento de valor de las producciones agrícolas.

“Estamos ante una oportunidad magnífica para ayudar a transformar y modernizar una comarca entera, para hacer que sus

cultivos sean más sostenibles en las tres dimensiones: Económica, Social y Medioambiental” afirman los promotores del proyecto.

Por otro lado, el creador de los Rural Innovation Hub, **Francisco Gálvez**, Chief Business Officer de la empresa **BALAM Agriculture** quiso remarcar en relación a la noticia que “este nuevo Rural va a ser muy diferente al resto. Aquí partimos literalmente de crear un nuevo modelo de agricultura desde cero para una zona con muchas oportunidades”.

En palabras de Gálvez, este nuevo Rural se centrará en buscar y experimentar con cultivos alternativos que se adapten a la

zona. Contará con unos objetivos de alto alcance, pues además de lo anterior, este nuevo Hub busca ser referente en aspectos sociales y medioambientales.

“La Vera – Campo Arañuelo será un Rural con un apartado social más fuerte que Barax y/o el Valenciano. La **Fundación Tomillo Tiétar** y la **Fundación Arraigo** tienen grandes planes de formación e inserción laboral para el sector agroalimentario”.

Este Rural Innovation Hub se situará en la Finca de la Fundación Tomillo, un enclave único para desarrollar las múltiples actividades que ya tienen programadas los promotores.



Hoy en día el control y la gestión de estrés hídrico que sufre el olivar en los meses de verano se hace indispensable para producir aceituna de mesa y aceite de oliva de alta calidad. Es en esta época cuando tiene lugar el engorde del fruto y el período de máxima formación de aceite dentro de la aceituna (lipogénesis) influyendo directamente en este proceso, la disponibilidad de agua desde endurecimiento de hueso hasta envero.

Por este motivo **SIPCAM IBERIA** ha desarrollado el bioestimulante **Stilo Hydro** para proteger al cultivo de los efectos negativos que causa el estrés hídrico y térmico durante la lipogénesis, minimizando así las pérdidas en producción y calidad.

En los últimos años se ha llevado a cabo un seguimiento monitorizado de las aplicaciones de **Stilo Hydro** en olivar con el objetivo de evaluar su efecto sobre el desarrollo del cultivo, su producción y calidad final de cosecha. Para ello, se instaló el sistema de sensores Smart Irrigation de Bosch que monitorizó el estado hídrico del olivar, detectando si existía o no estrés hídrico.

Los resultados obtenidos fueron concluyentes:

En aceituna de mesa se ha conseguido con la aplicación de **Stilo Hydro**:

-Cosecha de **calibre homogéneo y turgente**, frente a los tamaños variables que se producen en el testigo.

-**Aumento de peso medio/aceituna en un 10,6%.**

En cuanto a producciones de aceite, los resultados se traducen en:

-Mayor rendimiento graso total: 14,5% con **Stilo Hydro** frente al 13,7% en el testigo.

-Aumento considerable de producción de aceite de 201 litros/ha y el consiguiente beneficio económico para el agricultor de más de 600 euros/ha en la parcela tratada con **Stilo Hydro**.

Stilo Hydro se convierte así en una herramienta eficaz y muy necesaria para el control y la gestión del estrés hídrico que tiene lugar durante el verano.

Sipcam, sí, junto a ti.

LA IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN DEL ESTRÉS HÍDRICO EN EL OLIVAR



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

Innovación y sostenibilidad en la producción de planta de vivero y en los modelos agronómicos de frutales



Texto: Ignasi Iglesias

(Technical Manager. Agromillora Group)

y Alex San Miguel

(Sustainability Director. Agromillora Group)

En este artículo se exponen los aspectos más destacables que caracterizan y afectan al sector productor de fruta, en particular los que emanan de las tecnologías de producción y de las políticas agrarias establecidas por la UE en el marco del Pacto Verde. Se incorporan referencias a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas (ODS), sin olvidar los impactos de sostenibilidad social. Se prioriza la eficiencia en el uso de los inputs como estrategia para reducir los costes de producción y alcanzar una mayor sostenibilidad ambiental contribuyendo a la lucha contra el cambio climático (ODS 13) o a la gestión responsable de los recursos hídricos (ODS 6) o la biodiversidad. La respuesta del sector productor se concreta en el establecimiento de modelos agronómicos eficientes y sostenibles basados en la mejor combinación variedad-patrón, el sistema óptimo de conducción y la mejor tecnología de producción.

En el primer caso se trata de elegir las variedades y patrones más resilientes capaces de adaptarse a las condiciones edafoclimáticas y a las exigencias de la cadena de valor y de los distribuidores. La aportación de resistencias y/o tolerancias a plagas y enfermedades es fundamental para reducir el número de tratamientos, su impacto ambiental y alcanzar la mayor sostenibilidad de los sistemas productivos. Con respecto a los sistemas de formación, las formas planas y las plantaciones intensivas permiten dar respuesta a los retos planteados como es el uso eficiente de

inputs mediante la intensificación sostenible.

En cuanto a la tecnología de producción, los notables avances en mecanización, conectividad, sensorización, monitorización o robótica constituirán las herramientas clave para una gestión eficiente, racional y responsable de los inputs a lo largo de su ciclo de vida, reduciendo significativamente su liberación a la atmósfera, el agua y el suelo a fin de minimizar sus efectos adversos en la salud humana y el medio ambiente (ODS 12).

Gran productor

España es el primer productor de Europa en especies frutales, incluida la fruta dulce, los frutos secos, la viña y el olivo. La superficie ocupada por estos cultivos alcanzó los 4,97 millones de ha en el año 2019, constituyendo el sector con la mayor aportación a la Producción Final Agrícola de España con el 42%, siendo a la vez líder europeo por superficie ocupada. Ello demuestra el alto potencial edafoclimático de España para cultivos típicamente mediterráneos como son la viña, el olivo o el almendro, al margen de los cítricos y los frutales de hueso, entre otras especies. De la superficie total, 190.414 ha corresponden a la fruta dulce, 763.717 ha a la fruta seca y el resto a los cítricos, viña y olivo. La producción media fue de 2.978.665 t de fruta dulce y 381.782 t de fruta seca, respectivamente.

En todas las especies mencionadas anteriormente la innovación tecnológica en el

proceso productivo ha sido constante, acelerándose en la última década. Todo ello con el objetivo de avanzar hacia sistemas productivos más eficientes, sostenibles y respetuosos con el medio ambiente y los recursos naturales, con la prioridad en la producción alimentos de calidad y en la preservación de las rentas de los productores.

El desarrollo de plantaciones intensivas, asociadas a copas bidimensionales como requisito indispensable para reducir el período improductivo, mejorar la accesibilidad y la eficiencia del uso de inputs como la mano de obra, la maquinaria y los productos fitosanitarios por su mejor accesibilidad. La mejora continuada de la tecnología de producción, mediante la mecanización, automatización, conectividad y robótica en último término, la digitalización para facilitar la gestión de plagas y enfermedades, la monitorización del riego y abonado serán claves para una gestión y un uso eficiente de inputs. Todo ello conducente a la sostenibilidad ambiental y a la mayor resiliencia de los sistemas productivos frutícolas.

Bajo esta perspectiva solamente la intensificación basada en el uso de formas planas puede conducir a una fruticultura de precisión y eficiente. En definitiva, el tránsito hacia la intensificación sostenible definida por la FAO. Esta es la respuesta al Pacto Verde y a las estrategias de la Granja a la Mesa y de la Biodiversidad propuestas por la Unión Europea en el marco de la nueva PAC 2023-2027.



*¿Mejorar
la calidad y
rentabilidad
de tus olivos?*



Sí, junto a ti

Sí, en SIPCAM tenemos como misión proteger y mejorar la calidad y rentabilidad de tus olivos. Por eso, te acompañamos con experiencia e innovación, para que cumplas todos tus objetivos ofreciéndote un amplio catálogo de soluciones para tu olivar. Desarrollamos, entre otras muchas soluciones para olivar, estos dos formulados:

Stilo® Hydro

**SOBREVIVIR A CONDICIONES
EXTREMAS NUNCA FUE TAN FÁCIL**

*Bioestimulante para proteger
tus cosechas de la sequía
y altas temperaturas.*

Epik®

FABULOSAMENTE ÉPICO

*Insecticida para un control eficaz
de Prays y mosca del olivo.*

Sí, junto a ti, trabajamos cada día para que tus olivos crezcan sanos y fuertes.

sipcamberia.es

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



SIPCAM
IBERIA

La DOP Cereza del Jerte espera certificar más de 500.000 kilos de cerezas y más de 4 millones de kilos de picotas

La actividad en todos los pueblos del Valle del Jerte desde el mes de abril gira entorno a la cereza y la picota. El producto estrella de la zona que supone importantes ingresos para una buena parte de las familias de la zona debido a sus precios en origen y sobre todo a su alta demanda nacional e internacional. Y dentro de las cerezas y picotas, las amparadas en la **DOP Cereza del Jerte** con las más demandadas. Este año la campaña ha sido menor aunque esperan compensarlo con la gran demanda de fruta de hueso existente en los mercados internacionales.

Según la presidenta del Consejo Regulador, **Clara Prieto**, “La producción de la

cereza ha disminuido levemente este año, como consecuencia de la inestabilidad climatológica”.

“Comenzó muy bien, gracias a las condiciones meteorológicas iniciales, pero el frío posterior provocó un corte de savia y un atraso en la floración”, explica Prieto.

“Para mantener las condiciones de calidad que garantizan la Denominación de Origen la producción de este año ha sido menor y se calcula que se certificarán entre 500.000 a 700.000 kilos de cerezas y unos 4 o 5 millones de kilos de picotas”, añade.

La variedad Navalinda, es la única variedad de cereza que cuenta con pedúnculo



lo certificado del Valle del Jerte. Tras la certificación de la Navalinda, se procede a continuar con las picotas del Jerte, que cuenta con cuatro variedades diferentes: Ambrunés, Pico Limón Negro, Pico Negro y Pico Colorado, todas ellas también recogidas bajo la D.O.P.

En los últimos años, en el Valle del Jerte se está produciendo un cambio de las variedades más tradicionales por otras más modernas y con mejores marcos de plantación, que aseguran una mejor productividad, calibre, sabor y dureza. Este último punto, muy importante para la exportación a mercados cada vez más lejanos que se quieren explorar como los del Golfo Pérsico.



El pasado 1 de junio entró en vigor el Plan 2022 para los seguros pecuarios con importantes novedades. Destaca el seguro de vacuno de cebo, cuyas mejoras lo adaptan a las necesidades de los ganaderos. Desde este mes de junio, los ganaderos asegurados pueden escoger entre tres sistemas de manejo diferentes y con nuevas agrupaciones de razas, lo que permitirá una mejor adaptación del seguro a la realidad del sector. Además, se reduce la edad mínima indemnizable -de 8 a 5 semanas-, se modifica y mejora la cuantía y periodo de indemnización de la garantía de saneamiento, y se eliminan las

bonificaciones y recargos para las garantías de vida, ya que se establecerán tarifas de referencia en cada uno de los sistemas de manejo. Sobre ellos, se aplican coeficientes de adaptación al riesgo, propios para cada explotación y basados en su mortalidad anterior. Esta novedad permite que explotaciones ganaderas con poca sinergia reduzcan el precio de su póliza. También presenta novedades importantes el seguro de vacuno de reproducción y producción. El Plan 2022 incorpora mejoras en la garantía de pérdida de calidad de la leche, aumentando la indemnización por incremento de células somáticas en el

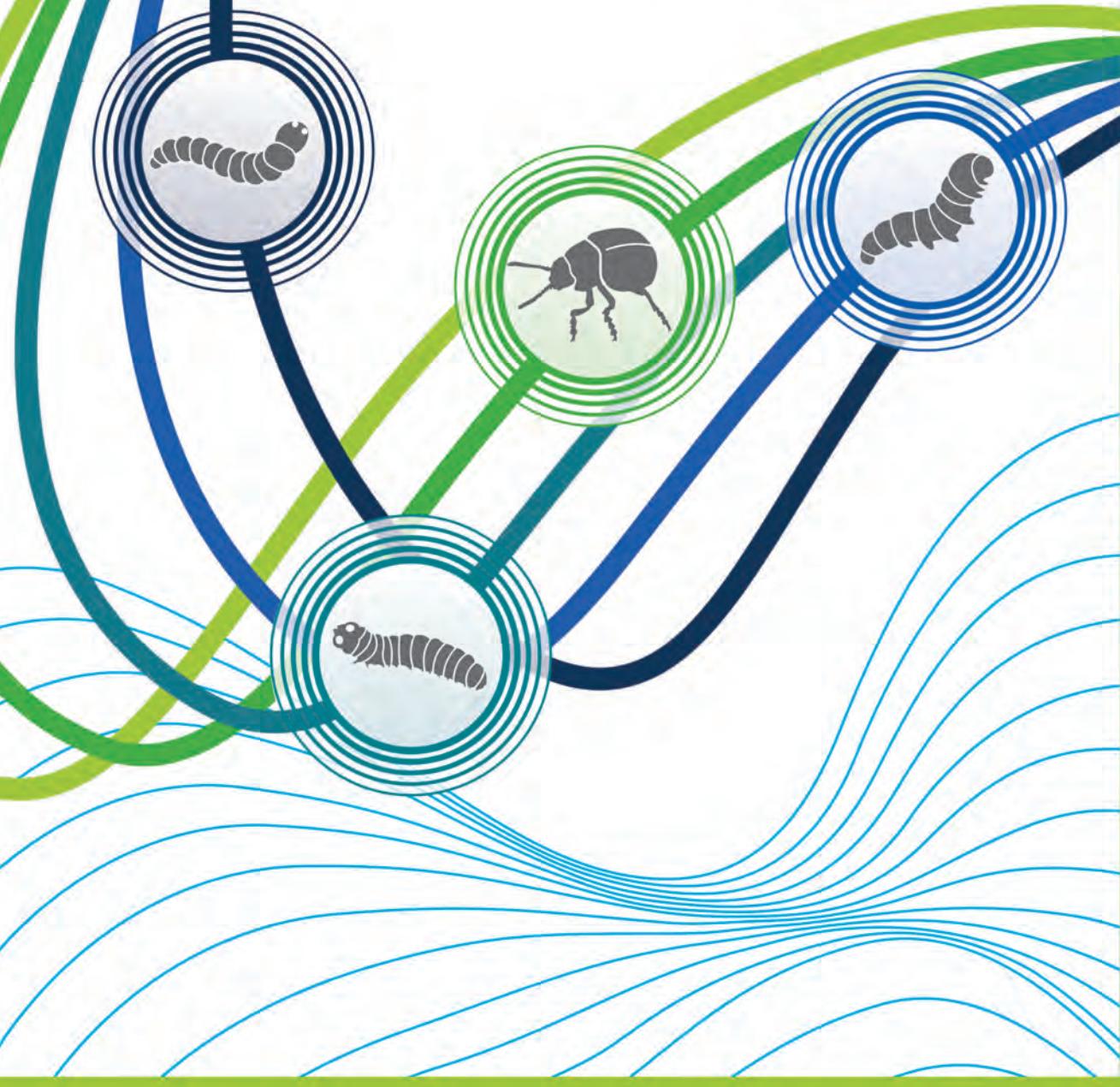
tanque y permitiendo renovar el seguro a explotaciones con cualquier media geométrica. Además, el facilita a más ganaderos el acceso a la garantía de crías.

Por su parte, los ganaderos de ovino y caprino cuentan con un incremento de 11 puntos de la subvención base que concede ENESA en el momento de la suscripción del seguro. Asimismo, se amplía la garantía adicional de contaminación de leche por aflatoxinas con una cobertura para la contaminación de leche por inhibidores de crecimiento bacteriano -sin cambios en la tarifa- y se reduce un 10% la tasa de la garantía de Brucelosis.



Voliam®

POTENCIA CON CONTROL
Frente a orugas y escarabajo



Voliam®

syngenta



© 2022 Syngenta. Todos los derechos reservados. ™ y ® son marcas comerciales del Grupo Syngenta.
Use los productos fitosanitarios de manera segura.
Lea siempre la etiqueta y la información sobre el producto antes de usarlo.

La vaca de Extremadura, un tesoro gastronómico muy apreciado que pasta en plena dehesa



Extremadura atesora una de las mayores cabañas ganaderas de todo el territorio español, entre las que destaca el vacuno, muy adaptado a las amplias zonas de dehesa de muchas comarcas del territorio regional. Una excelente carne de animales criados en libertad, en las miles de hectáreas de pastos naturales adehesados extremeños, que tiene en la vaca a uno de sus más conocidos y valorados tesoros gastronómicos. Cada vez son más los restaurantes especializados en carnes en la región quienes demandan carne de vaca de Extremadura por su textura, sabor, presencia y naturalidad en origen. La carne de Vaca es muy apreciada por la hostelería, cuyas piezas

solomillos y lomos son muy demandados, aunque también la carne para hacer hamburguesas cada vez tiene más auge entre los consumidores.

La carne de vaca que se cría en Extremadura suele proceder de producciones de vacuno en extensivo que durante siglos ha sido practicada en el ecosistema de la Dehesa en la región. La explotación de las distintas razas autóctonas (Avileña-Negra Ibérica, Retinta, Blanca Cacereña, Morucha, Berrendas en Negro y Colorado), aprovechando las distintas y variadas zonas del amplio territorio extremeño y sus cruces con las razas españolas que están adaptadas al régimen extensivo, como la Limusina, Charoles y Blonde de

Aquitania, han dado lugar a carnes muy valoradas por el consumidor particular y profesional de la hostelería.

La carne de vaca de Extremadura, por su genética pero también por su alimentación y crianza natural, presenta habitualmente un color rojo a rojo cereza, marmoleada y entreverado fino, con grasa de color entre blanco cremoso y amarillento, de textura firme y grano consistente al tacto y ligeramente húmeda, textura fina y moderado nivel de grasa intramuscular. Unas características muy valoradas tradicionalmente por las carnicerías y los establecimientos de hostelería al ser de un gusto excelente en textura y sabor, especialmente a la brasa.



Foto: DOP Dehesa de Extremadura

La DOP Dehesa de Extremadura elimina las producciones cruzadas al 75% de su reglamento

El Consejo Regulador de la Denominación de origen Protegida “Dehesa de Extremadura” ha acordado modificar su Pliego de Condiciones para delimitar su ámbito en Jamones y Paletas amparados únicamente a las producciones 100% Ibérico eliminando las producciones cruzadas al 75% en su reglamentación. Esta medida tiene como objetivo incrementar la excelencia de sus productos amparados sobre la base de una raza autóctona en sistemas extensivos en las dehesas de Extremadura.

Con ello se garantiza la consecución de

sus objetivos y proporcionar al Jamón y la Paleta DOP Dehesa de Extremadura una mayor y mejor diferenciación dentro del conjunto sectorial, así como su revalorización en los mercados.

La aplicación de este cambio tendrá efecto en la Campaña de Montanera 2023-2024 y para todos los nacimientos a partir de septiembre de 2022 en la categoría de Cebo de Campo, momento en el que sólo se admitirán e identificarán los animales 100% ibérico.

La Asociación Interprofesional del Cerdo Ibérico (ASICI) hizo públicos los resulta-

dos de la montanera 2021/2022 donde se han registrado 682.489 cerdos de bellota, lo que supone un descenso del 0,06% con respecto a los 682.935 animales sacrificados en la montanera anterior. De ellos, 674.557 fueron canales aptas.

Por comunidades, en Andalucía se han engordado el 46,8% de los animales de bellota (319.889 animales), un 7,3% menos que la campaña anterior; en Extremadura se engordaron el 35,2% (240.376 animales), un descenso del 9%, y en Castilla y León el 7,7% (52.900 animales), un descenso del 0,3%.

***El ganado lo merece,
la tierra lo agradece.***



FERTIPRADO®
PASTOS Y FORRAJES

HERDADE DOS ESQUERDOS
7450-250 VAIAMONTE (PORTUGAL)
TEL. 245569000 · FAX 245569103
E-MAIL: FERTIPRADO@FERTIPRADO.COM

WWW.FERTIPRADO.COM



Los ensayos del fertilizante de liberación controlada Agromaster en maíz de grano de ciclo corto muestran una mayor producción y mejor rentabilidad



El equipo técnico de ICL está haciendo diferentes ensayos de campo en maíz para testar el potencial de su fertilizante de liberación controlada **Agromaster**, con tecnología E-Max, que con una aplicación asegura la disponibilidad de nitrógeno durante todo el ciclo del cultivo, ahorrando tiempo y costes, reduciendo a la vez la huella de carbono del cultivo al usar menos fertilizante siendo más eficiente.

Así, el principal ensayo se está llevando a cabo en la localidad de Gimenells (Lleida), donde el cultivo del maíz para la obtención de grano es uno de los principales de provincia. En esta zona es una práctica habitual sembrar el Maíz después de cosechar un cultivo de invierno, normalmente cebada, avena o alguna proteaginosa. En este ensayo, el cultivo precedente fue una mezcla de avena y trébol y la siembra se realizó el 7 de Julio de 2021, más tarde de lo habitual, ya que se suele sembrar a mediados de junio. La cosecha se realizó el 2 de febrero buscando limitar el coste de secado del grano debido a los altos costes de la energía, se cosechó con 18,5 % de humedad.

Así, el equipo de ICL pudo comparar el uso de su fertilizante de liberación con-

trolada **Agromaster**, con el abonado tradicional. Además, se utilizó **Agromaster** con dos estrategias de abonado, como única aplicación en fondo antes de siembra y con una aplicación nitrogenada en cobertura a una dosis menor de lo habitual.

Se dividió el ensayo en parcelas de 1 hectárea, con suelo muy regular y de capacidad productiva media. En la Gráfica 1 podemos ver las diferentes estrategias de abonado utilizadas y en los Cuadros 1 y 2 se observa los diferentes tratamientos realizados y los kilos de abonado por hectárea.

Gráfico 1



CUADRO 1

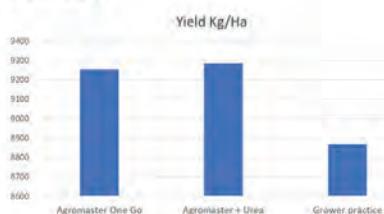
Treatment	N	P	K	SO3	MgO	CaO
1100 Kg/Ha Agromaster 27-10-10 One go	297	110	110	118	0	0
700 Kg/Ha Agromaster 27-10-10+ 260 kg/ha Urea	309	70	70	75	0	0
Grower practice 15-15-15 (500 Kg/Ha)+490 Urea	300	75	75	50	0	0

CUADRO 2

Treatment	July		Agost	
	1100 Kg/Ha	-	260 Kg/Ha Urea	490 Kg/Ha Urea
Agromaster 27-10-10 One go	1100 Kg/Ha	-		
Agromaster 27-10-10+On top		260 Kg/Ha Urea		
Grower practice 15-15-15	500 Kg/Ha		490 Kg/Ha Urea	

Como fue una siembra tardía, con una variedad de ciclo corto, la cosecha esperada estaba en torno a los 9.000 Kg/Ha. Como vemos en el Gráfico 2, que resume las cosechas obtenidas, la mayor producción se produjo con **Agromaster**, alcanzando casi los 1.300 kg/ha.

GRÁFICO 2



Conclusiones: mayor producción y mejor rentabilidad

Las conclusiones del ensayo dejan en muy buena posición al abonado con **Agromaster**, que fue claramente el que proporcionó mayores cosechas y, además, teniendo en cuenta los costes de abonado, también fue la alternativa más rentable desde el punto de vista económico, al solo utilizar **Agromaster** con una pequeña



cobertera de nitrógeno. Otra conclusión importante ha sido que el uso de **Agromaster** como abonado de única aplicación en Maíz de ciclo corto, nos asegura una nutrición suficiente y equilibrada para lograr el techo de producción. Por último, la tecnología de liberación controlada de **ICL Agromaster**, supone para el profesional del maíz el disponer de una herramienta para acertar siempre en el abonado del cultivos, ya sea como única aplicación (si esto facilita las labores en

la finca), o como reducción de las unidades fertilizantes mediante una aplicación del 60% de las necesidades del Nitrógeno con Agromaster en fondo, completándolo con una cobertera de nitrógeno a menor dosis que la práctica habitual.

Más información



Polysulphate

Agromaster®

Agroleaf Power

ICL
www.icl-sf.es

La combinación perfecta

Tecnología y nutrición natural para conseguir el máximo potencial productivo en el cultivo del maíz



Carlos Arce Pardo

Presidente de ARRAM Consultores

“La transformación digital que requiere la industria precisa del compromiso de todos los empleados”

¿Qué es la transformación digital?

La industria está utilizando nuevas tecnologías, como el internet de las cosas, robótica, inteligencia artificial, análisis de datos masivos, etc. para construir nuevos modelos de negocio o aumentar la productividad. Si bien las aplicaciones tienen un potencial significativo, solo algunas organizaciones están listas para aprovecharlas al máximo, lo que está alimentando un debate sobre el impacto en la productividad de las inversiones digitales. Las organizaciones deben identificar dónde aprovechar mejor sus inversiones y hacerlo en aquellas iniciativas que tengan un impacto más positivo en su cuenta de resultados. La mayoría de los líderes empresariales entienden el efecto potencial de la transformación digital en la industria, sin embargo, muchos no ven un camino claro para cerrar las brechas que inevitablemente ocurren cuando la innovación se mueve más rápido que los marcos organizacionales y sociales existentes. Esto crea una brecha entre la intención estratégica de conseguir un liderazgo basado en la digitalización y su ejecución operativa.

Los datos más recientes muestran claramente que la transformación industrial ya es un hecho que está dando resultados y que ahora es el momento de diseñar un plan de transformación digital como pilar estratégico en el futuro de las compañías.

¿Resultará un camino fácil para aquellos que la inicien?

Vivimos unos tiempos en los que las compañías de todo el mundo tienen un gran desafío en la gestión de los cambios rápidos y la necesidad de adaptación a unas circunstancias muy cambiantes características de la era tecnológica. El mercado de la transformación digital se estima que crezca un 20% anual apoyado en los grandes beneficios que la experiencia aporta al cliente, la mejora de la calidad y el aumento de la productividad.

Sin embargo, el ratio de fallo de las iniciativas de transformación integral está entre un 60% y un 85%. Es perfectamente entendible que los líderes de las empresas tengan un cierto recelo.

¿Hay que buscar un socio para abordarla?

La transformación que requiere la industria es un proceso complejo, un cambio en la cultura de la organización que no solo requiere una inversión importante en tecnología, sino que precisa del compromiso de todos los empleados, que deben asumir un cambio profundo en su manera habitual de trabajar.

El papel del socio tecnológico es fundamental, pues acompañará a la empresa en todo el proceso de transformación. Ofrecerá la propuesta tecnológica más adecuada al perfil de la empresa, orientando a la dirección general, que habitualmente no posee los conocimientos necesarios en materia de innovación tecnológica.

Debido al importante papel que desempeña en el proceso de transformación digital de una organización, a la hora de elegir un socio tecnológico es muy recomendable que este sea de total confianza para la empresa, que tenga la capacidad de implantar la tecnología más avanzada y que posea una amplia experiencia en su sector económico.

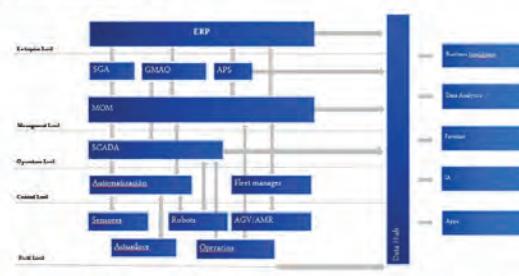
Hoy más que nunca las industrias necesitan un socio tecnológico fiable y experto, con visión 360°, multi-nivel y multi-industria, que acompañe todo su proceso de transformación, crecimiento y posicionamiento en el mercado.

¿Cómo hacer un Plan de Transformación 360?

Cuando se habla de un Plan de Transformación Digital en industria o de Industria 4.0 hay que distinguir entre dos líneas totalmente independientes. El enfoque deberá combinar la visión DIGITAL e INDUSTRIAL, tanto interna como externa, para de este modo desarrollar un Plan de Transformación 360 alineado a las expectativas que nos lleve a la visión deseada.

Una correcta gestión del dato nos va

Infografía industria digital





a permitir seguir siendo competitivos a medio y largo plazo, y esto se logra a través de un coherente y dirigido plan de Transformación Digital. Este tipo de planes de transformación digital tienen una duración de varios años hasta que empiezan a verse sus resultados. Las compañías necesitan ir avanzando de forma firme y sostenible económicamente, y es aquí donde entran los planes de Transformación Industrial como complemento para conseguir impactos rápidos en la cuenta de resultados que sirvan para financiar el plan de Digitalización a corto plazo.

¿Cuáles serían las bases para su desarrollarlo desde el punto de vista de la gestión del dato?

Cuando se persigue al desarrollar un plan de transformación industrial desde el punto de vista del dato, obligatoriamente hay que pensar en Sistemas: SCADA, GMAO, APS, SGA, MOM.

¿Cuáles serían las bases para desarrollarlo desde el punto de vista de la producción?

Lo que se persigue al desarrollar un plan de transformación industrial desde el punto de vista de las operaciones (que no del dato) se puede resumir en las siguientes líneas de actuación:

- Adaptar maquinaria antigua para integrarla en un proyecto de digitalización.
- Conseguir impactos económicos rápidos para ir financiando el plan de digitalización a través de la reducción de mano de obra directa y un aumento de la productividad.

Y para conseguir esto se actúa principalmente en las siguientes palancas:

- Robótica industrial y colaborativa
- Automatización de procesos
- Retrofit de maquinaria
- Vehículos de guiado automático (AGVs)

¿Qué es la robótica industrial?

La robótica industrial (junto a la automa-

tización de procesos) son los pilares que han hecho posible la consolidación de la Industria 4.0, además de traer consigo numerosos beneficios para la productividad y eficiencia de los recursos de producción.

Los diferentes modelos de robots industriales que se instauran en la actualidad eliminan el factor subjetivo de las decisiones humanas, consiguiendo menores márgenes de error y procesos más precisos, al mismo tiempo que liberan a la mano de obra de tareas repetitivas o peligrosas. Desde una perspectiva puramente económica son inversiones con retornos relativamente rápidos.

¿Qué es la robótica colaborativa?

Estos dispositivos representan una completa innovación en el sector industrial. Su integración en las empresas cada vez es mayor y está más normalizada en sectores que antes no eran viables.

Esto se debe a las grandes ventajas y beneficios que otorgan a las empresas con su utilización. Con ello se ha conseguido que puedan introducirse en el 90% de la industria.

-Poder interactuar con los humanos en un mismo espacio de trabajo sin necesidad de instalar medidas de seguridad.

-Su tamaño es reducido, facilitando su capacidad de adaptación al medio donde se sitúen.

-Su precio es razonable y asequible en comparación a los robots tradicionales.

-No requieren técnicos especializados para su montaje e inicio.

-La inversión que se realice en ellos será amortizada en un periodo pequeño de tiempo.

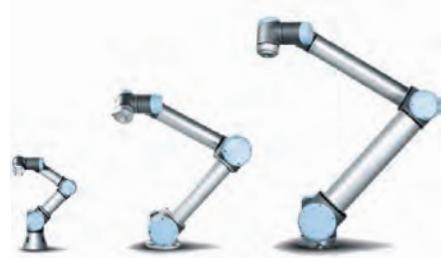
-Optimizan la productividad de cualquier empresa.

-Se pueden reconfigurar para operar en distintos puntos de una línea de producción

¿Qué es el retrofit de maquinaria?

En la mayoría de las industrias existe maquinaria que si bien no es apta para una integración a un plan de digitalización por la antigüedad de sus elementos de control, sigue cumpliendo con su función perfectamente.

El retrofit de una maquinaria consiste principalmente en la actualización de sus sistemas motrices y de control empleando tecnología actual.



¿Qué son los vehículos de guiado automático (AGVs / AMRs)?

Los vehículos de guiado automático o AGV (Automated Guided Vehicle) son vehículos autónomos capaces de circular por caminos predefinidos de manera automática para su utilización en múltiples aplicaciones de recogida, transporte y depósito de cargas. Funcionan con batería durante varias horas y son muy eficientes. Existen diversos tipos según la carga, la variedad de equipos auxiliares y sus aplicaciones.

-Mover gran cantidad de carga a largas distancias

-Distribuir y almacenar productos de forma automatizada

-Portadores de unidad de carga entre líneas productivas

¿Qué estáis haciendo desde ARRAM Consultores, para ayudar a vuestros clientes a abordar la digitalización de sus empresas?

Lo primero que hemos hecho ha sido buscar un socio tecnológico, con experiencia y referencias para establecer una alianza estratégica. La empresa elegida es DEUSER (www.deuser.es), con la que estamos trabajando con éxito con nuestros clientes. En estos momentos la Digitalización y la Sostenibilidad son dos grandes apuestas estratégicas de ARRAM, pero estamos convencidos que en los próximos años, se convertirán en dos de nuestros pilares fundamentales de trabajo.

Estamos en tiempos convulsos en los que tenemos que seguir compitiendo y la mejor manera es mirando la forma de reducir nuestros costes, siendo sin duda la digitalización una herramienta para lograrlo. En ARRAM pensamos que la digitalización no es una opción, sino una necesidad, y para ello debemos aprovechar los fondos europeos para transformar nuestros procesos industriales haciéndolos más digitales, más sostenibles, en definitiva más competitivos.

La empresa ISFA abrirá una procesadora de almendras en Miajadas para reforzar su expansión en Extremadura, Andalucía y Alentejo



Ya gestiona más de 2.350 hectáreas de almendro en seto y espera alcanzar las 5.000 en 2023

El cultivo de la almendra sigue cogiendo velocidad de crucero en Extremadura. Según los últimos años del ESYRA del Ministerio de Agricultura, la región contaba a finales del 2021 con 18.314 hectáreas de este cultivo, de las que más de 15.000 estaban con riego. La llegada de las plantaciones en superintensivo e intensivo, al igual que ocurrió en su día con el olivar, han cambiado la forma de entender el cultivo. Lo que unido a los precios en origen de la almendra en los mercados ha puesto el cultivo en el radar de grandes empresas, fondos de inversiones y muchos agricultores profesionales. España cuenta actualmente con más de 745.000 hectáreas de cultivo de almendra, de ellas 157.000 en riego.

Entre las empresas que más interés están mostrando por la expansión del cultivo del almendro en Extremadura destaca **Iberian Smart Financial Agro (ISFA)**, con sede en Vitoria (Álava) y liderada por un grupo de profesionales con gran experiencia en banca, financiación de grandes proyectos y desarrollo agrario. ISFA acaba de presentar un proyecto en Miajadas para instalar su primera procesadora de almendras -cerca de las grandes fábricas de tomate- y de esta forma seguir la cadena de valor del producto para reforzar su expansión en fincas de almendros en Extremadura, Andalucía y Portugal. El proyecto ha sido presentado el CEO de

ISFA, **Asier Ugaldea**, durante la celebración del evento Demoalmendro en Navalvillar de Pela y Logrosán a finales de junio.

Finca en Badajoz

Las primeras plantaciones de almendro de ISFA fueron en Córdoba (450 has) y el Alentejo portugués (600 has) en el año 2020, para sumar otras 1.300 hectáreas de cultivo en el año 2021 en este caso también en la provincia de Badajoz, en la Finca El Cincho. En total ya gestionan más de 2.350 hectáreas de almendros, esperando su primera cosecha este año y mayores volúmenes -ya con la procesadora de Miajadas operativa- para el 2024. La empresa ha situado el foco de expansión para la plantación de almendro en el Alentejo portugués, Andalucía, Extremadura y también el Valle del Ebro.

El perfil de fincas que busca la empresa son núcleos de producción de más de 300 hectáreas con capacidad de crecimiento para poder alcanzar núcleos de 1.000 hectáreas en entornos cercanos.

Buscan núcleos de producción de más de 300 hectáreas con capacidad de crecimiento para poder alcanzar núcleos de 1000 hectáreas en entornos cercanos. La concentración le permite optimizar las inversiones de la fase de transformación preindustrial de descapotado y secado con instalaciones específicas en cada uno de esos núcleos. Siempre en fincas con riego con arrendamiento a largo plazo. Los pro-

yectos de plantación los está desarrollando con el modelo SES, con un marco de plantación de 1,25 x 3,25.

Inversión

“El objetivo de la empresa vasca es alcanzar las 5.000 has para el año 2023 con una inversión total de 150 millones de euros”, según reconocía uno de los socios de ISFA, **Miguel Ángel López**, en Olint (**Agromillora**). Según la página web de la compañía, el “pipeline” actual de la empresa alcanza las 5.000 hectáreas de terrenos en estado de análisis y due diligence. El modelo es similar en todos los territorios: se crea una empresa para cada proyecto que puede ser integrada por varios inversores. Para incorporarse a este proyecto, cada inversor deberá abonar al menos 200 mil euros. Al final, además de un proyecto agrícola, el modelo seguido es el de una inversión financiera. El propio nombre de la empresa, **Iberian Smart Financial Agro** muestra a las claras las sinergias que pretenden conseguir entre ambos modelos.

La cotización de los precios en origen de la almendra ha sido el gran reclamo para que muchos agricultores y empresas decidan entrar al cultivo. Actualmente, en la Lonja de Albacete, los precios por kilo varían desde los 7,35 euros de la variedad Marcona a los 3,80 de la Comuna o los 5,45 de la Guara. La ecológica cotiza a 7,85 euros/kilo.



"Origen y tradición de Extremadura"



www.corderex.com



UNIÓN EUROPEA

Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural:
Europa invierte en las zonas rurales

Avda. Juan Carlos I, Nº 47 (Local) - 06800 Mérida (Badajoz) · Tel.: 924 31 03 06 / 924 38 70 86 · Fax: 924 38 72 78

Síguenos en: [f](http://www.facebook.com/CorderodeExtremadura) [t](http://twitter.com/igpcorderex) [e](http://igpcorderex.blogspot.com.es)



Belén Cortijo
Técnico CRDOP Miel Villuercas Ibores

“Muchas mieles en las grandes superficies proceden del extranjero sin pasar los mismos controles que los nuestros”

Extremadura es una de las grandes potencias españolas y europeas en la producción de mieles y polen, con una gran tradición en diferentes comarcas de la región. Entre ellas destaca la zona de Villuercas-Ibores, en la provincia de Cáceres, la única que cuenta con una Denominación de Origen Protegida de Miel, que ampara cuatro variedades: monofloral de retama, monofloral de castaño, milflores y mielada.

Entre sus peculiaridades, la miel de esta zona no procede de la trashumancia, lo que hace que la producción por colmena sea más baja, de unos 10 kilos frente a los 30 kilos de media. La vegetación natural de la zona comprende desde los frondosos bosques de castaño, robles, encinas, alcornoques, hasta el matorral en zonas de suelo pobre y pizarroso, con abundantes corrientes de agua.

¿Cuántas empresas forman parte de la DOP actualmente?

Actualmente hay tres empresas envasadoras que pertenecen a tres familias de apicultores de la zona que ponen en valor las características y peculiaridades de las mieles de esta zona. En Villuercas-Ibores la apicultura es una actividad muy importante. No hay tantos en la DOP pero los que están lo hacen de forma muy activa involucrados en la promoción de la miel con DOP. Lo ideal sería que entraran más productores para aumentar el mercado. Ese es uno de nuestros grandes retos, que quienes produzcan mieles de

calidad en la comarca la certifiquen con el sello de la DOP.

¿Por qué cuesta convencer a los apicultores de que estén en la DOP?

Hay que cumplir más normas y exigencias, como la de no curar las colmenas o la de contar con envasadora propia, no alimentar las colmenas fuera de la época en la que no hay alimentos, y no envasar desde el bidón a mano. No todo el mundo las cumple. Nosotros pasamos cada año numerosas analíticas y controles de la Junta de Extremadura.

¿Cuáles son los grandes retos de la apicultura actual en la zona?

Aunque hay varios, sin duda el que más preocupa a los apicultores es el de verroa, ya que acaba con las colmenas. No hay una solución global al problema. En el caso de lo que ocurre con la trashumancia en otras comunidades, a nosotros no nos afecta

directamente porque no la realizamos. Las mieles proceden de nuestra zona. A lo mejor si nos afecta por las colmenas que vengan de fuera de otras zonas y pueden traer la verroa.

En las grandes superficies de la distribución lo normal es encontrar mieles de importación de varios países. ¿Es una competencia desleal?

Es un problema serio para los productores de aquí, incluyendo el hándicap que sigue suponiendo el etiquetado. Se trata de mieles más económicas que no han pasado los mismos controles que los que podemos pasar nosotros.

¿Falta formación en el consumidor?

Cuando un cliente prueba una miel con DOP comprueba que no tiene nada que ver ni en textura ni en olor con la miel que ha estado probando hasta ahora. Por eso hay que insistir en la promoción, darlas a conocer y a probar, realizar más degustaciones.

¿Qué mercados abarcan las ventas de las empresas que certifica la DOP?

No solo venden en el mercado extremeño, sino también en el resto de España e incluso en la exportación.

El polen es un producto que tiene también su mercado, sobre todo en el exterior. ¿Está amparado por la DOP?

No, la denominación solo ampara la miel. El polen es un producto diferente, con otros mercados.





paralímpicos

Posición

por el mundo agro

Contigo

para seguir creciendo

NRL: 2792-2019/09681

En CaixaBank queremos reafirmar nuestro compromiso con el sector agrario. Para ello, hemos especializado cerca de **1.200 oficinas AgroBank** en todo el país, formando a sus empleados para que puedan ofrecer apoyo y asesoramiento a los profesionales del sector.

www.CaixaBank.es/agrobank



AgroBank

La certificación agroalimentaria refuerza la confianza en toda la cadena de distribución



Cada vez más, las empresas de distribución y los clientes finales buscan la seguridad alimentaria como gran premisa. Incluso por delante del precio. Y por ello, la seguridad y la trazabilidad en toda la cadena de valor de un producto se ha convertido en estratégica para todas las empresas y cooperativas agroalimentarias. De cualquier tipo de productos, desde frescos a envasados o cárnicos. La certificación agroalimentaria permite que una entidad independiente, debidamente reconocida, verifique que todos los procesos que se realizan en la elaboración de un producto cumplen con los requisitos de calidad exigidos.

Esta certificación puede alcanzar los procesos de fabricación del producto, una auditoría de calidad o ensayos sobre muestras tomadas del mismo para comprobar que todo el producto que llegue al cliente final cumpla con lo exigido en materia de sanidad y seguridad alimentaria.

Entre las ventajas que tiene la certificación de productos destaca en general el refuerzo positivo que supone para la marca al generar mayor confianza en sus clientes finales y en la Distribución. Así como la mayor facilidad para encarar los mercados de exportación, donde la certi-

ficación agroalimentaria es vital para poder llegar a muchas empresas de distribución.

La certificación agroalimentaria acreditada permite reducir barreras aduaneras en muchos mercados de exportación en materia de seguridad, protección del medioambiente o calidad".

En el caso de la certificación de productos cárnicos, en los últimos años se han sumado nuevas certificaciones como la de Bienestar Animal, cada vez más tenidos en cuenta por grandes cadenas de distribución a la hora de seleccionar sus proveedores.



C de Calicer garantías adicionales y líderes en ibérico



Cuando uno se encuentra un alimento identificado con la C de CALICER (www.calicer.com) está delante de un producto con garantías adicionales comparado con el resto. Eso indica que la empresa responsable de ese producto es inspeccionada por una tercera parte independiente (CALICER) que comprueba los requisitos definidos en la correspondiente norma, reglamento o pliego de condiciones, asegura Sebastián Vidal, gerente de CALICER.

-Experiencia. CALICER es una certificadora líder en agroalimentación, con una trayectoria superior a 20 años en la actividad de certificación de alimentos. Dispone de los mejores profesionales y los clientes que desde hace tanto tiempo confían en ellos dan fe día a día.

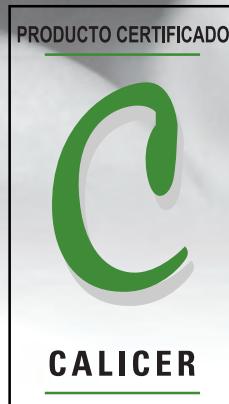
-Bienestar animal. La certificación en **Bienestar Animal WELFAIR™** especifica los requisitos que cumplen las explotaciones ganaderas y mataderos, en materia de Bienestar Animal. Las auditorías se basan en la observación directa del animal. Cada especie animal es evaluada por auditores expertos, autorizados y calificados. CALICER también se encuentra autorizado por INTERPORC.

-Exportación. CALICER está autorizada por el MAGRAMA para la certificación conforme al RD 993/2014, que establece el procedimiento y requisitos para la exportación. Se puede solicitar la autorización para exportar, una vez que las empresas interesadas tengan implantado y certificado lo descrito en el Protocolo para la Certificación del Sistema Auditado de Autocontroles Específicos publicado por el

Ministerio. CALICER ofrece este servicio con todas las garantías.

-Líderes en ibérico. Desde 2001, año de la primera "Norma del Ibérico" está CALICER certificando industrias y negocios relacionados con este campo. Están entre los primeros en conseguir la acreditación de ENAC para ello y disponen de las autorizaciones administrativas necesarias para ello.

-Generando confianza y tranquilidad. Tener una plantilla con profesionales cualificados y con experiencia en el sector agroalimentario genera a los clientes *tranquilidad* del trabajo bien hecho y *confianza* en que los problemas surjan sean tratados con *prontitud*, *precisión* y *garantías*, para resolverlos lo antes posible y que no influyan negativamente en la buena marcha de las empresas.



CERTIFICAMOS PRODUCTOS EXTRAORDINARIOS

CALICER ENTIDAD CERTIFICADORA DE ALIMENTOS

Si su producto es extraordinario, dígaselo a todo el mundo con el sello CALICER. Una certificación de procedencia, trazabilidad y calidad. Una garantía que defiende el nombre de su producción frente a imitaciones o abusos. Un símbolo que, en definitiva, ofrece un valor añadido a sus productos agroalimentarios.

Salamanca

Hoces del Duratón 13,1ºIzda. Pol. Ind. Montalvo II • 37008 – Salamanca • Telf. 923 19 22 38

www.calicer.com

ENAC
CERTIFICACIÓN
Nº 23/C-PRO16



Miajadas Telecom (Grupo Laura Otero)

“Con la optimización del agua y fertilizantes conseguida con RIEGA-t, disminuimos los efectos de falta de lluvia”

¿La relación con el sector agrario y agroindustrial es muy importante para el grupo Laura Otero?

Nuestro dispositivo de control remoto **RIEGA-t** fue creado para cubrir las necesidades que tenían los agricultores, que no fue un simple programador y que pudiese adaptarse a cada cultivo y usuario. Querían gestionar y automatizar de una forma más eficiente sus cultivos. “Domotizar” el campo es aportar soluciones innovadoras y sostenibles, evitando problemas en los cultivos y aumentando su rendimiento.

Tener los datos de presión, humedad, PH, datos meteorológicos, históricos del riego de otros años sabiendo la producción, etc. ayuda a los profesionales a tener el control de su explotación sin desplazarse. Si ocurre algún evento fuera de lo habitual, **RIEGA-t** avisa al agricultor en tiempo real para que pueda actuar a distancia, y por tanto, con la mayor celeridad.

Para el **Grupo Laura Otero** la domotización (como nos gusta denominarlo) del campo fue un reto para facilitar la comunicación entre el usuario y su explotación. Un reto diseñado teniendo en cuenta la importancia de optimizar de una forma más eficiente los recursos naturales, energéticos y el tiempo empleado contribuyendo así a la reducción de la huella ecológica y la eficiencia en las explotaciones.

La limitación de regadíos ha vuelto a poner el foco en la importancia de la eficacia en el regadío. ¿Qué ventajas aporta la tecnología de RIEGA-t de Miajadas Telecom?

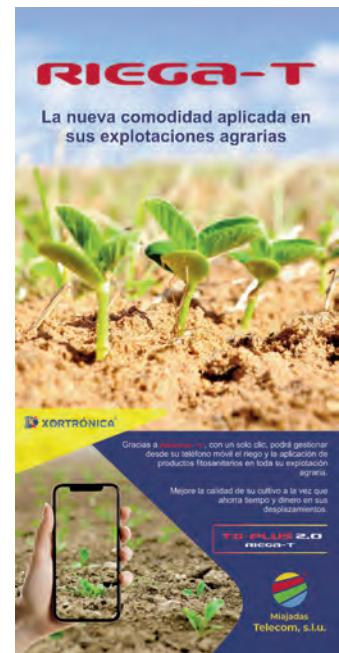
La agricultura de precisión depende de sensores inteligentes para examinar el contenido de humedad del suelo, evaluar la salud del cultivo e incluso el funcionamiento del sistema completo de riego y fertirriego.

Con **RIEGA-t** podemos ver en tiempo real nuestra explotación agraria. Nos aporta datos de humedad del suelo, temperaturas, PH, salinidad, estación meteorológica propia, presiones, caudales de riego y fertirriego, etc. Nos permite la toma de decisiones en el instante en función de los parámetros recibidos. Nos ayuda a adaptar y optimizar el riego teniendo en cuenta las necesidades propias del cultivo y de la explotación específica.

Las mejoras en el uso de los recursos hídricos deben basarse en un enfoque que integre la gestión del agua, el suelo, las plantas y los nutrientes. Esto debería incluir la optimización del calendario de riego, así como sistemas de riego más eficaces. Es imprescindible mejorar la fertilidad del suelo para garantizar el crecimiento de los cultivos y que cada gota de agua pueda aprovecharse en su totalidad para el crecimiento. Y con **RIEGA-t** todo esto es posible.

Con la optimización del agua y fertilizantes conseguida con **RIEGA-t**, disminuimos los efectos de falta de lluvia, desempeñando un papel fundamental en la conservación y la gestión del agua.

Laura Otero está acometiendo la reforma integral de un conocido Hotel-Restaurante en Miajadas. ¿Será un proyecto de referencia para la comarca?



El motivo principal de nuestra inversión es la intención de tener un restaurante gastronómico y de referencia dentro de unas instalaciones con muchas posibilidades. Se está formando un equipo de cocina y sala que esté a la altura de nuestras intenciones.

Independientemente del restaurante gastronómico tendremos un restaurante de menú, ya que la autovía de Extremadura tiene línea visual con nuestro complejo y con anterioridad, ha sido un lugar de referencia para camioneros y comerciales. También contamos con dos salones de 750 metros cuadrados, cada uno, para celebraciones y eventos, que han sido pioneros en la comarca en la celebración de bodas, comuniones, etc.

La parte menos explotada ha sido una zona natural que queremos convertir en terrazas utilizables y zona de comidas y cenas cuando el clima lo permita.

En cuanto al hotel, se van a reducir sus habitaciones de 34 a 24 por requerimientos de turismo para hoteles de tres estrellas para llamar la atención del visitante turístico, ya que Miajadas está en el centro de todas las ciudades importantes en cuanto a turismo se refiere. Trujillo, Mérida, Cáceres, Badajoz, Guadalupe, Don Benito-Villanueva de la Serena, zonas de avistamiento de aves como Monfragüe, Cornalvo, Sierra Brava, rutas de Pantanos, Orellana con bandera azul interior para baño, García Sola, Zújar, etc., aparte de múltiples zonas de caza, senderismo y de práctica de ciclismo de montaña en Montánchez y alrededores.

VALENCIA · SAGUNTO · GANDIA

valenciaPort



valenciaport.com

La exportación agroalimentaria extremeña navega hacia los puertos con más de 1.150 millones de euros en valor



La puesta en servicio de la Alta Velocidad entre Plasencia-Badajoz y el inicio de los trámites de la Aduana Intermodal de Badajoz abren nuevas expectativas en la exportación

Extremadura está consolidando en los últimos años su vocación exportadora. Que se explica por dos motivos. Por un lado, su ratio de población es bajo para el potencial de su territorio –tiene las dos provincias más extensas del país– y por otro su perfil agroalimentario le permite crecer con más fuerza en las ventas exteriores que en otros sectores. La actual coyuntura internacional de commodities agroalimentarias al alza, por la alta inflación, la guerra de Ucrania y el impacto de las energías, ha acrecentado sus posibilidades. Los datos del año 2021 lo corroboran: la región exportó mercancías por valor de 2.386 millones de euros, un 10,7% que el año anterior. En el caso de las importaciones, la cifra fue de 1.914 millones de euros, un 35,4% más que el año anterior. Gran parte de este comercio exterior sale y entra vía puertos, tanto por los andaluces de Huelva y Bahía de Algeciras, como por el de Valencia, como por el portugués de Sines.

Los puertos se han convertido en los mejores aliados de las empresas y cooperativas extremeñas para sus exportaciones a mercados lejanos, y para productos de gran carne muy importantes en la agroalimentación regional como las conversas y salsas de tomate, maíz, tabaco, vino, aceite de oli-

va, maíz, corcho, fruta de hueso, carnes... Hay que tener en cuenta que las exportaciones agroalimentarias alcanzaron los 1.150,7 millones de euros en el año 2021.

En el caso de las exportaciones globales extremeñas, en el último año ha habido un aumento de las exportaciones a Italia (28,9%), Alemania (24,4%), Reino Unido (22,3%), Francia (20,6%) y Portugal (9,2%). Mientras, Portugal encabeza el ranking de las importaciones con 518,6 millones de euros, seguido de China con 284,5 millones y Países Bajos con 277 millones de euros. En relación con el año anterior han aumentado las compras a Francia (94,4%), Polonia (55,2%), China (55%), Portugal (25,4%) y Países Bajos (11%).

Aduana Intermodal

Los nuevos proyectos logísticos en marcha, y la plataforma ferroviaria que les debe dar soporte, deben suponer un importante avance en el futuro exportador de la región. Sin ir más lejos, la Delegación de Gobierno en la región ha iniciado los trámites para la ubicación de la futura aduana intermodal en Badajoz. Está previsto que cuente con una capacidad de gestión de 250.000 toneladas anuales y para realizar más de 10.000

inspecciones anuales. La implantación de una Ventanilla Única (One Stop Shop) va a permitir operar a las empresas con los sistemas aduaneros de España y Portugal.

La Estrategia Logística de Extremadura prevé la puesta en servicio de unas 400 hectáreas de suelo bruto en la región, preferentemente en Badajoz, Mérida y Naval-moral de la Mata, como se ha visto recientemente con el anuncio de la inversión del grupo chino Envision junto a Acciona en esta última localidad cacereña.

Un hito muy importante en esta estrategia logística de Extremadura será la puesta en servicio prevista en estas semanas de la línea de alta velocidad ferroviaria entre Plasencia y Badajoz. Para el presidente de la Junta de Extremadura, Guillermo Fernández Vara, la llegada de la alta velocidad –cuando esté completada– permitirá la unión de todos los puertos de la península ibérica por vía ferroviaria, lo que significará un “salto cualitativo” para la región. La entrada en servicio de este nuevo tramo significa que el viaje en tren de Cáceres-Madrid pasaría de 3 horas y 25 minutos a 2h 55', ganándose 30 minutos; Mérida-Madrid a 3h 30' en vez de 4h 17' (47 minutos menos) y Badajoz-Madrid a 4h 5' ganando 56 minutos respecto a las 5 horas y un minuto actuales.



Puerto de Huelva



PUERTO DE HUELVA

Nodo logístico-industrial,
referente multimodal
del suroeste europeo



EL PUERTO DE HUELVA, CON LOS SECTORES PRODUCTIVOS



Víctor Gragera
Coordinador Área Internacional
Cámara de Comercio de Cáceres

“Las exportaciones de alimentos suponen más del 52% del total exportado por la provincia de Cáceres”

¿Qué importancia tiene el sector agroalimentario en las exportaciones de la provincia de Cáceres?

Las exportaciones agroalimentarias cacereñas alcanzaron el año pasado 274 millones de euros, cifra que supone un récord en la serie histórica y que representa un incremento del 15,61% con respecto al año 2020, debido sobre todo, a la caída de la demanda mundial ocasionada por la pandemia.

Las exportaciones de alimentos de la provincia de Cáceres no sólo han recuperado sus niveles pre-pandémicos, sino que los han superado; si en 2019 las exportaciones de alimentos eran de 265 millones de euros, en el año 2021 lo fueron de 274 millones de euros. El peso de las exportaciones cacereñas de alimentos supone más del 52% del total exportado por la provincia en el último año, lo que evidencia el peso del sector exportador alimentario cacereño.

¿Se observa un aumento de las exportaciones hacia destinos de ultramar cada vez más lejos?

Si entendemos “destinos de ultramar” como aquellas zonas económicas emergentes y que tradicionalmente no han sido objetivo de las empresas exportadoras extremeñas, podemos afirmar que se observa un aumento de la diversificación de los mercados internacionales a los que las empresas extremeñas dirigen sus exportaciones. En 2021 Extremadura exportó a los

Países de Asia Meridional y Oriental (Japón, China, Corea del Sur, Singapur, India, Malasia,...) más de 65 millones de euros, lo que supone un aumento de algo más del 25 por ciento en dos años. En 2019 las ventas exteriores a esta zona económica fueron de 53 millones.

Idéntica situación se produce en países de América Latina y Caribe o los Países PECCO (Países de Europa Central y Oriental), en los que entre el año 2021 y el de 2019 las exportaciones crecieron un 5% y un 35% respectivamente. La zona del MAGREB y Oriente Medio, pese a la inestable situación geopolítica, consolida sus niveles de exportación entre el periodo de 2021 y el de 2019. Extremadura exportó el año pasado a estas zonas económicas por valor de casi 89 millones de euros al Magreb y algo más de 19 millones a Oriente Medio.

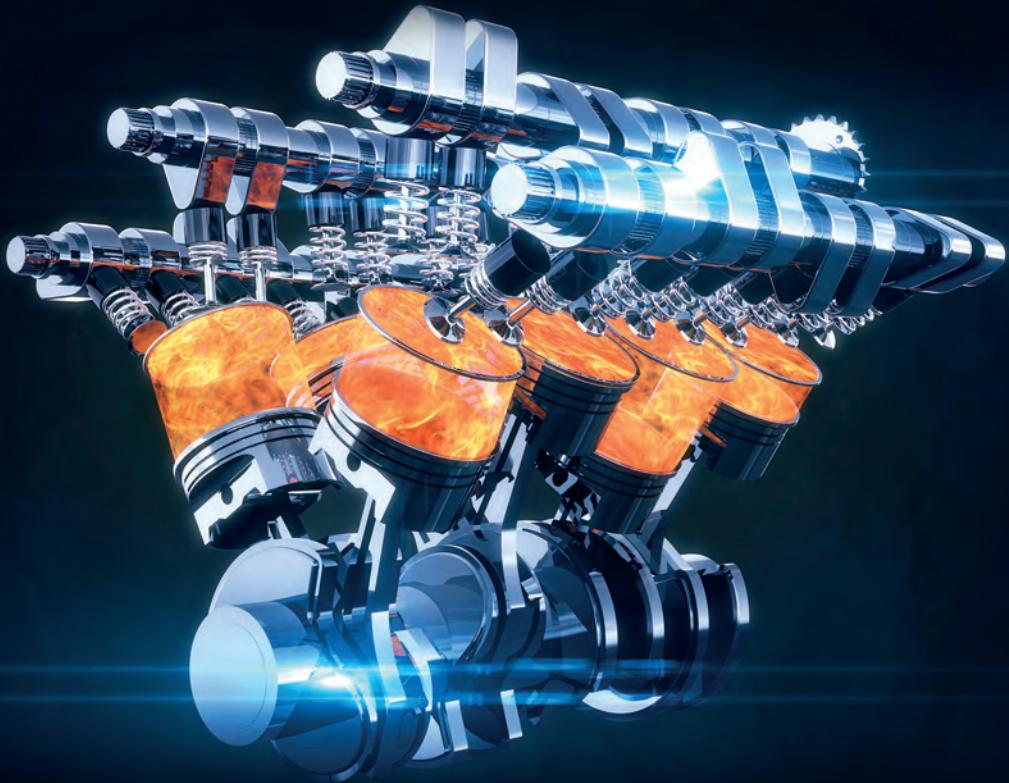
La guerra de Ucrania ha tenido un fuerte impacto en las exportaciones de algunos productos como la aceituna de mesa. ¿Es un producto clave?

Los cultivos de la aceituna de mesa y del olivar son los que más han crecido en extensión en la última década por la irrupción de los modernos sistemas de olivar intensivo y/o superintensivo. Sólo en la provincia de Cáceres se producen hoy actualmente más de 70 millones de toneladas de aceitunas al año, de las que buena parte van dirigidas a la exportación. De los 36,5 millones de euros que exportó Extremadura el año 2021 de aceituna de mesa,

casi 17 millones llevan como destino Rusia, Ucrania, Kazajistán, Bielorrusia, Moldavia, y Uzbekistán. Para la provincia de Cáceres la aceituna de mesa es un producto de vital importancia, ya que el 78% del total exportado por la región procede del territorio cacereño. Para hacernos una idea del impacto negativo que ha tenido la guerra de Ucrania en este sector, basta con observar la drástica bajada de venta que se ha registrado a raíz del conflicto bélico. Y es que en marzo de este año se ha vendido a Rusia, Ucrania y Kazajistán 76.000 kg de aceituna de mesa cuando en el mismo mes de 2021 se vendieron 670.000 kg, -un 85% de aceituna menos. En consecuencia, el sector olivarero se ha unido recientemente para constituir una asociación con el objetivo de velar por los intereses de la aceituna manzanilla cacereña.

Contar con profesionales formados en exportaciones facilita mucho las ventas en el exterior. ¿Son conscientes de ello las empresas y cooperativas?

Que la empresa exportadora extremeña disponga de profesionales formados en comercio exterior permite a las compañías minimizar los errores e incrementar las posibilidades de éxito. Extremadura ha avanzado mucho en la formación y capacitación de profesionales “de la tierra” en comercio exterior, así como en la incorporación de nuevas fórmulas de conocimiento para llegar con éxito a los mercados exteriores.



Nunca un motor había conseguido un funcionamiento tan optimizado

Conviertes un líquido en energía y ves cómo todo fluye dentro de un ritmo sincronizado. El mejor motor funciona con la mayor eficiencia. El Puerto de Algeciras es el motor para que tu producto llegue en las mejores condiciones a tu cliente final. Un motor que cuenta con las mejores piezas: una Comunidad Portuaria altamente especializada con una oferta logística global, PIF operativo 24/7 y conexión directa con más de 200 puertos de 75 países.

Queremos formar parte de tu estrategia: comercial@apba.es

www.apba.es

Puerto de Algeciras, el más eficiente de Europa



Megaships operando en Algeciras. FOTO JUAN G. MATA



Camiones en el Puerto de Algeciras

Entre los productos exportados desde Extremadura destacan por volumen el aceite de oliva, el vino, la lana sin cardar, el tomate preparado, el glicerol o el corcho aglomerado

El Puerto de Algeciras afronta el presente año con buenas perspectivas tras registrar un magnífico mes de mayo y superar en el acumulado desde enero los 45 millones de toneladas (+5%). Igualmente positivos se están comportando los tráficos ferroviarios, que con más de 500 trenes duplican la actividad del pasado año. No obstante la mejor de las noticias llegaba este mes de junio de la mano del Banco Mundial y la consultora S&P Global, que en su nueva edición del informe “The Container Port Performance Index 2021: A Comparable Assessment of Container Port Performance” volvían a situar al Puerto de Algeciras en el TOP 10 mundial y primero europeo en eficiencia tras un detallado estudio que incluye un doble enfoque, estadístico y administrativo, metodologías consideradas por sus autores complementarias para ajustarse mejor al rendimiento real de cada puerto. En la primera de ellas el Puerto de Algeciras repite en el décimo puesto; en la segunda avanza en el último año desde el puesto 32 al 11.

Pues bien, de esta eficacia para dotar de mayor competitividad a las exportaciones ya se benefician las empresas que confían sus mercancías al eslabón del Estrecho en esa larga cadena logística para llevar un producto desde cualquier punto de la

Península hasta cualquier punto del mundo. Y es que además de la eficiencia, el primer puerto del país en volumen de actividad oferta al mercado una enorme conectividad directa y sin transbordos a cualquier rincón del mundo. Entre ellas, las extremeñas. Entre ambas provincias, Cáceres y Badajoz, canalizan más de 10.000 contenedores anuales de import/export por el Puerto de Algeciras.

Desde Extremadura

Entre los productos exportados desde Extremadura destacan por volumen el aceite de oliva, el vino, la lana sin cardar, el tomate preparado, el glicerol o el corcho aglomerado. Los destinos principales de estos productos son Estados Unidos, China, Japón, México o Australia, todos ellos conectados directamente desde las terminales del Puerto de Algeciras que ofrecen una alta conectividad (200 puertos y 75 países) y frecuencia, con tiempos de tránsito de 7 días a Nueva York o 9 a Miami, 21 a Shanghai o 15 a Veracruz.

Ubicado en el lado europeo del Estrecho de Gibraltar, el papel del Puerto de Algeciras es fundamental para poner orden en los actuales desajustes de la cadena de suministro. Referente como puerto de transbordo por su indiscutible ubicación geográfica, su citada conectividad y mejor

transit time, le han permitido posicionarse en los últimos años como puerto referente en el import/export, ascendiendo en este sentido a la tercera posición nacional. La última década nos deja varios datos reveladores en el Puerto de Algeciras que le señalan como aliado de las empresas extremeñas para llegar más rápido a sus destinos.

Marruecos, más cerca

Hace más de dos décadas que las empresas extremeñas empezaron a entablar lazos con la comunidad portuaria del Puerto de Algeciras y a exportar por sus muelles para aprovechar esa conectividad que, por tierra, disfruta de un enlace viario directo, por autovía y sin peajes, con la comunidad autónoma a través de la A-381, la A-4 y la A-66. Desde estas vías la carga llega directamente a las terminales de contenedores o al embarque, en caso de que el destino sea Marruecos. El Puerto de Algeciras mantiene una rotación constante con Tánger Med, línea que sigue creciendo y que permite a Marruecos estar cada vez más cerca de Extremadura. España es el primer socio comercial del país africano. Para atender este flujo comercial cada día desde el puerto andaluz salen más de una docena de ferries que en sólo una hora posicionan la carga en la orilla de enfrente.

TODOS PARA UNO Y UNO PARA TODOS

LA NUEVA SERIE DE PALAS CASE IH



27 modelos en 3 gamas

Disfruta de la máxima precisión, una respuesta rápida y capacidades de nivel superior– con una excepcional facilidad de uso.

GAMA A –

SENCILLA Y FIABLE

Estas palas están equipadas con la función MACH 2®, lo que permite un acoplamiento rápido múltiple del sistema hidráulico del implemento y la pala con un solo movimiento.

GAMA U –

VERSÁTIL Y DURADERA

La gama de palas frontales U cuentan con el sistema premium Fitlock 2+ para un rápido enganche y desenganche. Son el compañero ideal para las tareas de manipulación diarias.

SERIE T –

TRABAJOS INTENSIVOS

La gama más alta, la serie T, cuenta con especificaciones premium que incluyen autonivelación hidráulica de serie para aumentar la capacidad de elevación un 35%.

Contacta con tu concesionario Case IH para más información.

Puerto de Huelva se posiciona como el puerto natural de las exportaciones de Extremadura



Muelle Sur Puerto de Huelva



Terminal ferroviaria APH

Considera estratégico establecer vínculos de colaboración y cooperación con el tejido empresarial de Extremadura

El Puerto de Huelva dispone de una ubicación geoestratégica privilegiada en el suroeste europeo, situado en la intersección de las principales rutas marítimas y de transbordo mundiales, con el eje Mediterráneo-Norte de Europa, las Islas Canarias, Marruecos, y África Occidental, y con los puertos transatlánticos de Norte América, América Latina y el Caribe. Por ello, el Puerto de Huelva pretende continuar potenciando sus conexiones marítimas hacia el norte de Europa y norte de África para posicionarse en el mercado como puerto natural de Extremadura y dar salida a sus exportaciones/importaciones de tomate, corcho, tabaco, vino, ciruelas, melocotones, nectarinas, conservas vegetales y cerezas, productos siderometalúrgicos, cereales y abonos, entre otros productos.

En este contexto, el Puerto de Huelva, como plataforma intermodal del suroeste europeo y nodo oficial del corredor Atlántico Europeo, pretende aprovechar todas sus fortalezas para convertirse en un aliado estratégico del tejido productivo extremeño y su industria auxiliar para ocupar un lugar destacado en la cadena logística import/export de Extremadura.

Cooperación con Extremadura

La presidenta del Puerto de Huelva, **Pilar Miranda**, ha asegurado que “para el Puerto de Huelva es muy importante establecer vínculos de colaboración y cooperación con el tejido empresarial de Extremadura con el fin de potenciar las relaciones comerciales de este destacado hinterland del puerto onubense. Por esta razón, continuaremos

trabajando para impulsar las infraestructuras y las comunicaciones terrestres y marítimas en beneficio de las exportaciones y las importaciones de la región extremeña y convertirnos en su puerto natural”.

Ferrocarril

En cuanto a las conexiones terrestres se refiere, el Puerto de Huelva ha apostado por impulsar el ferrocarril. De hecho, dispone de una terminal ferroviaria a pie de muelle, con una red de ferrocarril renovada, con conexiones de trenes de contenedores (TECO) con Sevilla (donde explota el Puerto Seco de Majarabique, que sirve como hub de distribución peninsular y a su vez conecta con Bilbao y Barcelona), Extremadura, Madrid, Burgos, y Portugal. Igualmente, el puerto onubense continúa avanzando para la puesta en marcha de autopistas ferroviarias en proyecto con el eje Madrid-Zaragoza. La apuesta del Puerto de Huelva por la intermodalidad ferroviaria es una realidad.

Asimismo, como nodo de la Red Básica Transeuropea de Transporte (TEN-T) y, enlace europeo oficial con las Islas Canarias, el Puerto de Huelva es líder en la conexión con Canarias con 4 servicios semanales a cargo de las navieras Armas, Balearia y Fred Olsen (para transporte rodado y pasaje), y Alisios Shipping Lines (para contenedores). En relación a las conexiones marítimas, destaca la existencia de líneas regulares con el norte de Europa con la naviera Containerships (grupo CMA-CGM), que conecta Huelva con Reino Unido, Holanda y Alemania. Se continua trabajando para conseguir una

mayor amplitud de servicios de esta naviera en nuestro puerto. En cuanto a tráficos marítimos y operaciones portuarias que aporten valor a las actividades que se desarrollan en Extremadura, puede destacarse la logística agroalimentaria de graneles sólidos, pues para potenciar el movimiento de este tipo de tráficos y aumentar las importaciones y exportaciones de cereales y otras materias primas desde los Muelles Ingeniero Juan Gonzalo y Ciudad de Palos, se ha llevado a cabo una inversión superior a 22 millones de euros para mejorar y modernizar la operativa portuaria desde el punto de vista medioambiental y posicionar el Puerto de Huelva como centro agroalimentario de referencia del suroeste de Europa.

Nueva ZAL

El Puerto de Huelva tiene previsto sacar a concurso público este año la construcción y explotación de naves logísticas en la Zona de Actividades Logísticas (ZAL), un espacio de hasta 60 hectáreas ubicado en el polígono industrial de la Punta del Sebo de Huelva, destinado a la implantación de empresas logísticas especializadas en los sectores agroalimentario, sanitario, industrial y logística general, además de albergar un área dedicada a servicios al transporte, acorde con las recomendaciones de distintos estudios.

Por otro lado, el Puerto de Huelva va a impulsar junto con la empresa Frigoríficos Portuarios del Sur (FPS) la puesta en marcha de un hub logístico de frío sostenible en el Muelle Sur, que permitirá suministrar frío ecológico a almacenes refrigerados.



Conectando cada día el presente y el futuro

En Grupo Laura Otero
la energía es nuestro impulso,
tu bienestar nuestro objetivo.



www.lauraotero.com

El Puerto de València, el aliado para que las exportaciones extremeñas lleguen a todo el mundo



El puerto valenciano está apostando por mejorar las conexiones ferroviarias y ampliar sus instalaciones

El Puerto de València aglutina el 41% de la import/export del sistema portuario español. Es la principal puerta de salida de las mercancías españolas a cualquier rincón del mundo. En 2021, más de 400.000 toneladas de aceite salió de los muelles de Valenciaport con destino a Italia, Estados Unidos, Canadá, Japón o China...algunos de los principales mercados del aceite español. La **Autoridad Portuaria de València**, entidad pública encargada de gestionar los puertos de Valencia, Sagunto y Gandía, está trabajando día a día para mejorar los servicios que pone a disposición del tejido empresarial de su área de influencia.

El **Puerto de València** movilizó en 2021 más de 85 millones de toneladas y 5.600.000 contenedores. Es el cuarto puerto de Europa de tráfico de contenedores, el primer puerto europeo del Mediterráneo y el mejor conectado de España. Además, en 2021 el **Puerto de València** gestionó 12.885.760 toneladas de tráfico ro-ro, situándose como el puerto español que más mercancías ha movilizado a través de barcos que cargan o descargan productos con sus propias ruedas como camiones o vehículos industriales, un aspecto clave para sectores como la industria del aceite. El **Puerto de València** ha duplicado en 10 años este tipo de tráficos, al pasar de los 5,8 millones de toneladas durante 2012 a los 12,8 en 2021. Una de las claves del auge de este transporte intermodal es el fomento de las autopistas del mar, una red de rutas marítimas rápidas y sostenibles que unen a los recin-

tos de Valencia y Sagunto con las principales plataformas logísticas del Mediterráneo y otras zonas de Europa.

Todo ello redunda en la competitividad de todas las empresas que operan con él. Para seguir manteniendo esta posición, y mejorar las prestaciones para el tejido empresarial, la **Autoridad Portuaria de València** está invirtiendo en proyectos estratégicos que aúnan sostenibilidad y lucha contra el cambio climático con crecimiento. Un proyecto que cuenta con acciones en materia de medioambiente, digitalización, innovación, intermodalidad o nuevas infraestructuras para seguir siendo el mejor aliado de los emprendedores españoles y extremeños.

Red ferroviaria

En materia ferroviaria, este compromiso contempla inversiones por valor de 240 millones de euros para mejorar la red ferroviaria, favorecer las conexiones con su área de influencia, transformar la red interior de los puertos de Valencia y Sagunto, la electrificación de vías o apoyar proyectos innovadores en el transporte intermodal, todo ello en colaboración con otras instituciones públicas y privadas. Estas actuaciones han posibilitado que en 2021 se gestionaron más de 4.000 trenes en **Valenciaport**, con una media de 80 semanales operados por 10 empresas ferroviarias diferentes que enlazan con los principales corredores de España: Madrid-Centro-Portugal; Mediterráneo-Atlántico; y Mediterráneo.

De hecho, las mercancías que se importan o exportan desde Valenciaport por ferrocarril representan el 11% del total de tráficos, un porcentaje que casi triplica la cuota media de lo que se transporta en España por tren que se sitúa en el 4%. Una estrategia que se ve reforzar con la apuesta de **Valenciaport** por participar en proyectos intermodales en áreas estratégicas a través de puertos secos o puntos de carga.

Nueva terminal
En el apartado de infraestructuras, la nueva terminal de contenedores proyectada para las aguas interiores de la ampliación norte del **Puerto de València** es un claro de sostenibilidad y crecimiento. Con una capacidad para más de 5 millones de TEUs, totalmente electrificada, un alto grado de automatización, una reducción de un 98% de las emisiones de CO₂ actuales o una terminal ferroviaria dotada de 6 vías de 1.000 metros de longitud, son algunas de las características de la terminal de contenedores del futuro.

Una infraestructura que sigue dando pasos en su fase administrativa y que recientemente ha contado con informe favorable del Organismo Público Puertos del Estado (OPPE). La infraestructura va a generar un importante impacto económico tanto en la fase de construcción como cuando entre en funcionamiento. Un motor de la actividad económica que a repercutir a toda su área de influencia, más allá de Valencia, esta nueva terminal también va a favorecer a las empresas, como las extremeñas, que utilizan el recinto valenciano para vender al exterior sus productos.



MÁS CONTIGO»

MÁS SOSTENIBILIDAD, MÁS DIGITALIZACIÓN
Y MÁS INNOVACIÓN PARA UNA MAYOR RENTABILIDAD.

MÁS CONOCIMIENTO...
ESTANDO MÁS CERCA, MÁS CONTIGO.

ASÍ SOMOS NOSOTROS.
PURO ADN AGRO.

 **cajamar**
CAJA RURAL

Así somos nosotros.
Puro ADN Agro.



BBVA impulsa la eficiencia energética y el ahorro fiscal en hogares y comunidades de vecinos



El 81% de los edificios residenciales en España tiene una calificación entre la E y la G (poco eficiente). La necesidad de apostar por las energías renovables para modernizar el parque inmobiliario y lograr la independencia energética es clave. BBVA facilita a los particulares y a las comunidades de vecinos un servicio ‘llave en mano’ para la rehabilitación de los edificios y sus viviendas, que va desde el acompañamiento y la gestión de subvenciones destinadas para eficiencia energética, a la financiación. Quienes decidan adoptar medidas para el ahorro de energía podrán recibir ayudas de los fondos europeos y deducciones fiscales de hasta el 60%.

Los datos del último Censo de Población y Viviendas del Instituto Nacional de Estadística (INE) señalan que más de la mitad de los edificios residenciales en España es anterior a 1980 y el 81% de los existentes tiene una calificación de eficiencia energética -en términos de emisiones- entre la E y la G. Una cifra que alcanza el 85% en relación al consumo energético. En un contexto como este donde la obsolescencia predomina en los inmuebles españoles, es esencial la adopción de medidas vinculadas a la eficiencia energética que permitan reducir costes energéticos al mismo tiempo que se obtienen ventajas fiscales y se consigue una revalorización de las viviendas.

Con la llegada de los fondos Next Gene-

ration EU es posible acceder a subvenciones para introducir cambios en los edificios y las viviendas que permitan hacer más eficiente la energía. A través de las diferentes ayudas incluidas en el ‘Programa de rehabilitación para la recuperación económica y social en entornos residenciales’ del Gobierno de España, se pretenden impulsar actuaciones para realizar reformas e inversiones en el ámbito urbano y rural y reducir -de media- el 30% del consumo de energía no renovable.

Entidades financieras como BBVA ya ofrecen este tipo de solución a las comunidades de propietarios, gracias a acuerdos con socios estratégicos. En concreto, un servicio integral que engloba la búsqueda y tramitación de subvenciones, así como la posibilidad de solicitar al banco una propuesta para la financiación de los proyectos, incluyendo el anticipo de la subvención.

Fondos europeos

Las subvenciones en esta materia, recogidas en el Real Decreto 853/2021, ascienden a 1.151 millones de euros -procedentes de los fondos europeos- y serán concedidas a través de las comunidades autónomas. Además, estas ayudas son de carácter retroactivo y podrán acogerse a ellas quienes hayan realizado reformas a partir del 1 de febrero de 2020 y cumplan los requisitos de las mismas. Además, las comunidades autónomas podrán estable-

cer la posibilidad de dotar de anticipos. En este sentido, BBVA ya dispone de soluciones de financiación exclusivas para el anticipo de la subvención concedida o para financiar aquella parte de la inversión no cubierta por la subvención.

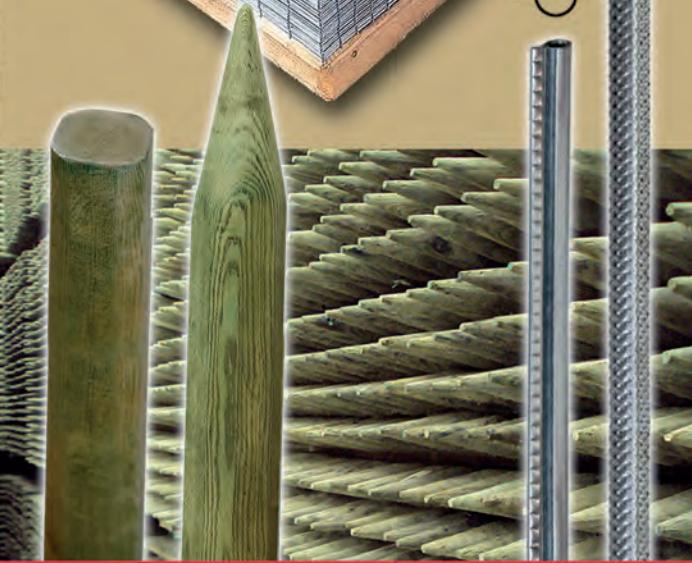
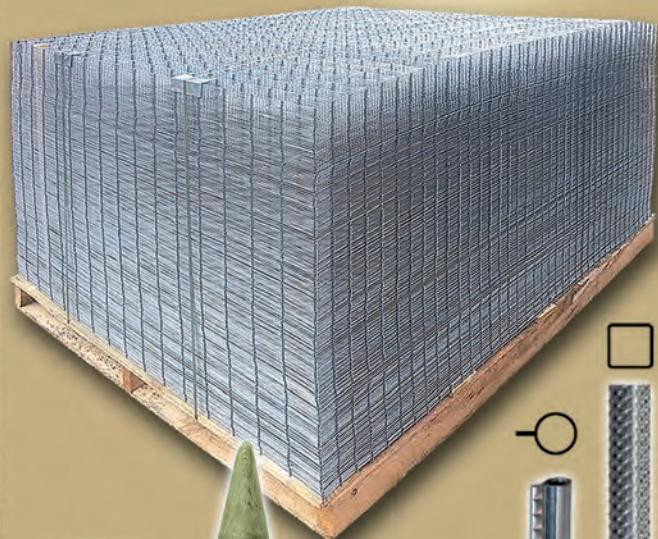
El objetivo de este programa es que en noviembre de 2030 se hayan realizado en las viviendas de España un total de 160.000 actuaciones de reforma, según recoge el BOE.

Para alcanzar la cifra de renovación de los edificios prevista, las ayudas se complementan con la aplicación de ventajas fiscales en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) para propietarios o comunidades de vecinos que hayan iniciado rehabilitaciones en sus edificios entre el 6 de octubre de 2021 y hasta el 31 de diciembre de 2022, según recoge el Real Decreto 19/2021. Además, las subvenciones no se integrarán en la base imponible del impuesto.

Además, para beneficiarse de las deducciones fiscales del 40% y el 60% -si no se ha cumplido con la reforma la reducción del 30% de la energía- se podrá en su defecto presentar el certificado de eficiencia energética siempre que se haya obtenido una categoría A o B. Una certificación que, en el caso de la deducción del 40% deberá ser expedido antes del 1 de enero de 2023, mientras que para la deducción del 60% la expedición debe ser de antes del 1 de enero de 2024.

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

El sector de la leche de vaca extremeño languidece



Quedan menos de 100 explotaciones en la región, que tuvo en Casar de Cáceres y Valdelacalzada sus dos polos más activos

Durante muchos meses se ha podido ver en supermercados de Extremadura tetra briks de leche de las Islas Azores portuguesas -de Sao Miguel, Terceira, Faial, Santa María o Graciosa- a 0,55 céntimos por litro. Un precio que los pocos productores de leche de vaca extremeños que quedan, consideran como un imposible para sus explotaciones. No entienden como toda la cadena de valor puede ganar dinero con esos precios. Productores, envasadoras, transporte a la península, distribución... Ni tan siquiera les renta a los precios que venden las grandes cadenas de super e hiper sus marcas blancas.

Es solo un ejemplo de la batalla comercial de los precios de la leche de vaca envasada que ha provocado que cada año en España más de 500 explotaciones echen el cierre. Y que ha visto como el sector en Extremadura haya comenzado un lento declinar que amenaza con hacerlo casi desaparecer, o dejarlo solo como suministrador puntual de unas pocas queserías que elaboran quesos de vaca de corta caducidad.

Las cuentas no salen. Como aseguran los propios productores de leche de vaca en la región, los precios que reciben son los mismos que los de 1985. Entonces eran 50 pesetas por litro. Hoy son unos 30 céntimos. Cuando los costes se han multiplicado de forma exponencial en piensos, energía, transporte...

Tradicionalmente, la zona del Casar de Cáceres en la provincia cacereña y Valdelacalzada en la de Badajoz han sido los dos polos más activos en número de explotaciones y cabezas de vacuno para leche en la región. Si en toda España se mantenían 824.000 cabezas de ganado vacuno para leche de ordeño –el 78% de ellas en la Cornisa Cantábrica con Galicia como gran protagonista–, en Extremadura superan por poco las 3.200 cabezas. Cifras que contrastan con las 890.000 cabezas de ganado vacuno para carne que pastan en Extremadura, un sector del que la región es una de las potencias españolas.

Costes por litro

Hace treinta años existían en Extremadura numerosos puntos de recogida de leche de vaca. Actualmente el número de explotaciones de vacuno para leche de ordeño estaría por debajo de las 100 y cada año varias desaparecen. La producción extremeña de leche de vaca no llega ni al 0,5% del total nacional, que superó el pasado año los 7 millones de toneladas.

La única salida es la producción de queso de vaca fresco

La desaparición de las cuotas lácteas en su día y el aumento de la producción en mercados como Francia, Holanda o Alemania han provocado la caída libre los precios en los últimos años, con importaciones destacadas de leches de otros mercados incluso.

Según las organizaciones agrarias, el Ministerio de Agricultura realizó un estudio a comienzos del año 2021 que estimaba un coste medio de producir un litro de leche de 0,36 céntimos, aunque una consultora lo ajustó a una horquilla entre 0,30 y 0,43 céntimos/litro. En los últimos años, el precio medio percibido por los productores de leche ha oscilado entre los 0,32 y 0,33 céntimos por litro.

El sector del vacuno de leche llegó a vivir sus mejores años con la comercialización de su propia marca, “**La Casareña**” a través de la cooperativa **Cooprado** de Casar de Cáceres, quien la envasaba en las instalaciones de la cooperativa zamorana **GAZA**.

Esta última sigue siendo una leche muy demandada y vendida en varias provincias de Castilla y León. Se trataba de una leche pasteurizada, de calidad y cercanía, que al final tuvo que dejar de envasar ante los bajos precios de la leche en super e hiper que hacían imposible competir con las grandes industrias envasadoras.



Seguro de vacuno

de reproducción
y producción



Incluye saneamiento ganadero.
Asegure la fertilidad de su explotación.

PARA SUSCRIBIR SU SEGURO DIRÍJASE A:

- CAJA DE SEGUROS REUNIDOS (CASER) • MAPFRE ESPAÑA
- CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS • AGROPELAYO SOCIEDAD DE SEGUROS S.A. • SEGUROS GENERALES RURAL
- ALLIANZ, COMPAÑIA DE SEGUROS • PLUS ULTRA SEGUROS • HELVETIA CIA SUIZA S.A.
- CAJAMAR SEGUROS GENERALES S.A. • MUTUA ARROCERA, MUTUA DE SEGUROS • FIATC, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS • GENERALI DE ESPAÑA, S.A. SEGUROS • SEGUROS CATALANA OCCIDENTE
- MUSSAP, MUTUA DE SEGUROS • SANTA LUCÍA S.A. CIA DE SEGUROS • REALE SEGUROS GENERALES
- AXA SEGUROS GENERALES • MGS SEGUROS Y REASEGUROS S.A.

agroseguro

CICYTEX realiza un estudio de estrés por salinidad en higueras dentro del proyecto europeo FIGGEN



Texto: Margarita López Corrales

Doctor Ingeniero Agrónomo del Centro de Investigación Finca La Orden-Valdesequera

El cambio climático está afectando drásticamente a la región mediterránea y es necesario encontrar soluciones para adaptar las prácticas de los sistemas agrícolas al aumento de las temperaturas, la sequía y la salinidad del suelo. Además de la diversificación del sistema de cultivo, los esfuerzos de mejora deben utilizarse para abordar la tolerancia de los cultivos a múltiples estreses abióticos, mejorando la productividad, la eficiencia y la sostenibilidad de los sistemas agrícolas. Se requieren enfoques de mejora modernos, que combinen la selección convencional y molecular, asistida por marcadores, para mejorar los cultivos infroutilizados que tienen el potencial de ser adecuados para su cultivo en el contexto del cambio climático.

Entre ellos, la higuera muestra una buena adaptación a ambientes secos, calcáreos y salinos, propios de diferentes regiones de la cuenca mediterránea y Oriente Medio, donde se cultiva desde hace milenios. Además, tiene un gran potencial de expansión gracias a sus valiosas características nutricionales y nutracéuticas y es especialmente adecuado para la aplicación de la agricultura sostenible basada en la biodiversidad.

Bajo estas premisas se desarrolla el proyecto **FIGGEN** financiado por el programa **PRIMA** (Partnership for Research and Innovation in the Mediterranean Area) de la Unión Europea y con una duración de

tres años. **FIGGEN** está coordinado por la Universidad de Pisa en Italia, y cuenta con la participación del Centro de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Extremadura (**CICYTEX**), el Instituto de Horticultra Subtropical y Mediterránea La Mayora del CSIC (con sede en Málaga), la Facultad de Ciencias de la Universidad tunecina de El Manar; y el Departamento de Horticultura de la Universidad de Çukurova (Turquía). Su principal objetivo es potenciar la higuera como uno de los cultivos más adaptados y sostenibles en el área mediterránea en un contexto de cambio climático global.

Dos ensayos

Entre las diferentes actividades propuestas en este proyecto se incluye la realización de dos ensayos, uno de estrés por sequía realizado durante el verano de 2021 y otro, previsto en el mes de junio de 2022, de estrés por salinidad. La higuera es considerada como una especie tolerante a salinidad si bien una alta concentración de sales en la solución del suelo provoca un efecto similar al producido por estrés hídrico. En estas condiciones las plantas están sujetas a importantes cambios fisiológicos y bioquímicos como, por ejemplo, una marcada disminución de la tasa de fotosíntesis y del transporte de iones salinos de las raíces a los brotes. Como consecuencia, reducen su desarrollo vegetativo y por tanto la producción, mostrando las hojas síntomas de salinidad, incluyendo fitotoxicidad y defoliación.

En España, este ensayo se va a realizar en 52 variedades de higuera seleccionadas del Banco de Germoplasma del **CICYTEX** que incluyen la colección nuclear así como otras con interés agronómico y de calidad de frutos. Todas ellas están en macetas de unos 7 litros de volumen y con unos 30 meses de edad y para variedad hay 4 plantas control y 4 estresadas. La duración prevista es de unos 60 días, en los cuales las plantas estresadas se regarán cada dos días con una solución salina de 100 mM de cloruro sódico. Se estudiarán diferentes parámetros fisiológicos en hoja como el Contenido Relativo de Agua (RWC), la temperatura y el SPAD (medidor del contenido en clorofila) así como medidas de crecimiento de plantas.

Los resultados obtenidos permitirán determinar la tolerancia a la salinidad de las distintas variedades de higuera ensayadas cuya información será contrastada con la obtenida en el estudio de asociación de todo el genoma (GWAS) realizado por los investigadores de la Universidad de Pisa. Por tanto, el proyecto **FIGGEN** aprovechando la biodiversidad de esta especie podrá seleccionar las variedades mejor adaptados a las condiciones de sequía y salinidad, de forma que pueda ser un cultivo rentable y sostenible en el área mediterránea en un contexto de cambio climático.

...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

Ibercaja participa en las ayudas SAECA-MAPA 2022 para ayudar a los profesionales agropecuarios



Recentemente el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA), en colaboración con SAECA (Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria) ha lanzado las ayudas SAECA-MAPA 2022 con el objetivo de ayudar al sector agro a paliar los efectos de la sequía (RDL 4/2022 de 15 marzo) y las consecuencias económicas de la guerra en Ucrania (RDL 6/2022 de 29 marzo). Lo hace con varias novedades, la primera de ellas es que a las dos entidades se ha sumado el Instituto de Crédito Oficial (ICO). En ellas, la entidad financiera **Ibercaja** tendrá un papel protagonista en Extremadura como muestra del compromiso que siempre tiene con los agricultores y ganaderos extremeños.

La segunda tiene que ver con las ayudas

en sí. Se han integrado dos tipos de ayudas en una misma línea. La primera de ellas es la subvención del coste del aval; mientras que la segunda, de la mano del ICO; se destinarán hasta 10.000 euros del importe del préstamo que deberá destinarse a la amortización de este. De esta manera se “facilita la financiación para la liquidez o la inversión”, explica **José Miguel Olivares**, jefe de zona de SAECA en Extremadura, y lo hace “ofreciendo la posibilidad de dar las condiciones de liquidez en unos plazos más largos de los habituales”, completa **Pedro Herrera**, gerente territorial de negocio agroalimentario de Ibercaja, ya que dichas condiciones serían muy complicadas sin ese aval público.

Ibercaja se suma como agente bancario a

la línea de ayudas públicas lanzadas por el MAPA otorgando los créditos, son históricos colaboradores de SAECA, “creemos que es una línea facilitadora de financiación para los profesionales agropecuarios”. “**Ibercaja** una de las entidades más activas en las líneas que saca SAECA”, complementa Olivares.

El agricultor o ganadero podrá solicitar una ayuda, o ambas a la vez siempre que cumpla los requisitos. Para una información más completa lo mejor es acercarse hasta una de las muchas oficinas que **Ibercaja** tiene repartidas por toda la región. Además de facilitar el acceso a los créditos, otra de las funciones de la entidad bancaria es dar difusión tanto a esta como al resto de ayudas destinadas para los profesionales del mundo agro.

BLACKJAK® 10 años a la vanguardia de la bioestimulación



BLACKJAK® es un bioestimulante de última generación, de **SIPCAM IBERIA**, que destaca por ser completamente natural y está compuesto por materia orgánica altamente descompuesta que posee todas las fracciones y propiedades del humus.

Además, por su innovadora composición y su exclusivo proceso de fabricación, **BLACKJAK®** posee una alta eficacia a bajas dosis, pH ácido y tiene un fácil manejo que lo hacen ser completamente diferentes a todos los demás y único en su segmento.

BLACKJAK®, aplicado al suelo, contribuye a que se desarrolle un suelo de gran importancia para los cultivos: mejora de la estructura del suelo e incrementa su fertilidad, además de potenciar su actividad microbiana y favorecer la sostenibilidad de los suelos (menos erosión, mejor estructura y drenaje).

BLACKJAK® promueve el crecimiento vegetal mediante la inducción del metabolismo del nitrógeno y del carbono, estimulando la fotosíntesis y modulando la transcripción de genes implicados en la actividad de enzimas y rutas metabólicas de la planta.

actividad de enzimas y rutas metabólicas de la planta.

BLACKJAK®, aplicado vía foliar promueve el crecimiento vegetal mediante la inducción del metabolismo del nitrógeno y del carbono, estimulando la fotosíntesis y modulando la transcripción de genes implicados en la actividad de enzimas y rutas metabólicas de la planta.

Además, este año celebra su 10º aniversario con nosotros y deja que **BLACKJAK®** te lleve a Las Vegas.

Más información consultando la página web www.sipcamiberia.es

AGROMILLORA INNOVACIÓN Y EVOLUCIÓN EFICIENTE



**AGROMILLORA, MULTIPLICANDO PLANTAS Y VALOR PARA
NUESTROS CLIENTES. IT'S IN OUR NATURE.**

La plantación de almendros en seto es la evolución natural en la tecnología de cultivo que han sufrido la mayoría de las especies leñosas. Una respuesta a las necesidades de respeto medio ambiental, sostenibilidad, y responsabilidad social que se exige a los empresarios agrícolas actuales.

Rootpac 20 y Rootpac R, los portainjertos que te acercan al futuro.



“Con Apple Pay y Google Pay atendemos la demanda de los clientes que usan el móvil para pagar”

Juan Bautista Martínez Martínez, Director de Negocio Digital en Cajalmendralejo

Cada vez son más los usuarios que utilizan su teléfono para pagar. Con la intención de atender esta demanda, **Cajalmendralejo** ha puesto a disposición de sus clientes dos nuevos servicios que facilitan el pago con móvil. Gracias a Apple-Pay y a Google-Pay las tarjetas de la entidad extremeña ya pueden usarse para pagar a través de los teléfonos móviles y de los relojes inteligentes.

La aplicación de Apple-Pay está pre-instalada en los dispositivos con sistema operativo iOS mientras que Google-Pay se puede descargar en los teléfonos con sistema operativo Android. De esta for-

ma, comenta **Juan Bautista Martínez**, “atendemos a los clientes que quieren realizar sus pagos con el móvil, independientemente de que su dispositivo sea un iPhone o un móvil de las marcas Samsung, Xiaomi, Oppo, etc...”.

Además, según indica el Director de Negocio Digital de Cajalmendralejo, “ambos servicios permiten, gracias a la tecnología contactless, la identificación del usuario en todos nuestros cajeros automáticos por lo que ya no es necesario llevar las tarjetas para retirar efectivo”.

El proceso de alta de las tarjetas en ambos servicios es similar y muy sencillo, basta con abrir la App “Wallet” del iPhone o la



de Google Pay (según el dispositivo) y seguir las instrucciones.

“Por la seguridad no hay que preocuparse ya que ni con Apple Pay ni con Google Pay el número de la tarjeta con la que se realiza la compra queda almacenado en el teléfono y tampoco se comparten los datos con los comercios. Todas estas compras son confidenciales”, comenta Juan Bautista.

Según los últimos datos publicados por el Banco de España, Apple Pay y Google Pay concentran el 87% del total de pagos realizados con dispositivos móviles, unos servicios cada vez más consolidados que van camino de convertirse en la forma de pago más extendida en todo el mundo.

Seipasa invertirá 4 millones de euros en las nuevas instalaciones de su complejo industrial en L'Alcúdia, Valencia



Seipasa, empresa española especializada en el desarrollo, formulación y fabricación de bioinsecticidas, biofungicidas, bioestimulantes y fertilizantes, ha iniciado los trabajos de construcción del nuevo edificio dentro de su complejo industrial en L'Alcúdia, Valencia. La compañía ha anunciado una inversión de 4 millones de euros para dotarse de las instalaciones y de la tecnología necesaria para poner en el mercado su nueva línea de producto.

La instalación permitirá a **Seipasa** disponer de un espacio de 4.400 nuevos m².

De ellos, 2.900 m² se destinarán a la nueva planta de producción y los otros 1.500 m² restantes se reservarán para espacios de trabajo.

El CEO de Seipasa, **Pedro Peleato**, ha explicado que el inicio de las obras de construcción representa el primer paso para el lanzamiento al mercado de la nueva línea de producto en la que trabaja la compañía. “Nuestro departamento de I+D+i lleva años investigando en la formulación y desarrollo de una nueva línea de producto que se posicione como una alternativa real y eficaz frente a los herbi-

cidas sintéticos que existen actualmente en el mercado.”, ha asegurado Peleato.

El CEO de Seipasa ha añadido que, en el caso de la UE, estamos hablando de una potencial desaparición a corto y medio plazo del 40% de las sustancias activas disponibles: “Se estima que pueden dejar de existir 2 de cada 3 fitosanitarios convencionales. Este escenario obliga a las empresas a poner todo su talento e innovación en el desarrollo de esas nuevas alternativas de la mano del biocontrol y, en el caso concreto de **Seipasa**, a partir de nuestro modelo de Tecnología Natural”.



La cascarilla de arroz y el corcho ganan protagonismo como materiales de construcción

Del cerdo se aprovecha todo, se solía decir siempre en Extremadura. De otros cultivos o materiales como el arroz o el corcho, también se está consiguiendo. Técnicos del Instituto del Corcho, la Madera y el Carbón Vegetal y del Instituto de Investigaciones Agrarias Finca La Orden-Valdesequera, ambos adscritos al Centro de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Extremadura (CICYTEX), han elaborado un manual en el que explican las posibilidades constructivas que ofrecen determinados cultivos, subproductos y desechos de la industria, de cara a favorecer el avance hacia una edificación sostenible, natural y de consumo energético casi nulo.

En esta publicación se han centrado en el corcho no apto para la fabricación de

tapones, las fibras naturales procedentes de los cultivos de kenaf y cáñamo, y subproductos de la industria arrocera como la paja y la cáscara de arroz. Valorizan así estas materias primas, destacando su enorme potencial como materiales de construcción. Este destino alternativo que se les da contribuye a reducir el consumo de energía, la producción de residuos y la contaminación.

El corcho es un excelente aislante térmico, acústico y vibracional, además de ser un producto ecológico y duradero. Su uso en construcción permite aprovechar subproductos y desperdicios de la industria pre-paradora y de segunda transformación. También dedican un capítulo al aprovechamiento en construcción de los subproductos de la industria arrocera, en

concreto paja de arroz y cascarilla. Destaca el beneficio medioambiental que supone esta alternativa, ya que constituye la valorización de los subproductos de un cultivo muy extendido. En Extremadura se usan fundamentalmente como cama para el ganado pero se ha constatado que su composición los hace especialmente interesantes en bioconstrucción. Ambos son aptos como materiales aislantes, tanto para rellenos como en paneles.

Son también socios de este proyecto el INTROMAC, la Universidad de Córdoba, la empresa pública URVIPEXSA, el Instituto de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico para a Construção, Energia, Ambiente e Sustentabilidade (ITECONS) y el Laboratorio Nacional de Energía y Geología de Portugal (LNEG).

CASE IH renueva el Luxxum: ahora más potente y con mejor rendimiento



Los tractores **Luxxum** de **Case IH** se han actualizado con un nuevo motor, manteniendo su posición como una opción clave entre los tractores utilitarios. Los tres modelos cuentan con una potencia de 101, 110 y 117 CV, presentando ahora un mejor rendimiento, a la vez que cumplen la Fase V, la última normativa europea de emisiones.

El nuevo motor F5, de mayor capacidad, tiene 3,6 litros y ocupa el mismo espacio que el motor anterior, manteniendo el tamaño total compacto del Luxxum. Además, incluye un aumento de la potencia nominal en el modelo de salida de la gama y niveles de par hasta un 5% más

altos, que proporcionan una mayor productividad y mejor maniobrabilidad. El par máximo se alcanza ahora a un menor régimen del motor, 1.300 rpm, lo que mejora la respuesta bajo carga y la capacidad de arranque con cargas pesadas.

“El **Luxxum** reúne todas las cualidades demandadas en las tareas del olivar: potencia, robustez, manejo sencillo y rendimiento hidráulico”, afirma **Julio Villegas**, responsable de Marketing de Producto para Case IH Iberia. “Si a esto se le añaden el resto de las actualizaciones, el resultado es un tractor todoterreno realmente excelente”. Como tractor utilitario, el funcionamiento de la pala frontal es fundamental para los

propietarios del **Luxxum**. Las nuevas máquinas tendrán un joystick electrohidráulico que combina los controles de la pala con los de la transmisión, por lo que no es necesario cambiar entre el Multicontroller y el joystick.

El joystick funciona con las nuevas palas frontales **Case IH**, disponibles en diferentes gamas para satisfacer las diferentes necesidades de los clientes y que pueden solicitarse a través de los concesionarios **Case IH** a la vez que se compra el tractor en un único pedido.

Los nuevos tractores **Luxxum** y la nueva gama de palas están ya disponibles en los concesionarios **Case IH**.

Extremadura declarará Bienes de Interés Cultural los paneles de azulejos de Nitrato de Chile



Cartel de Nitrato de Chile a la entrada de Almoharín (Cáceres) Foto: J.C. Florentino

Pocas campañas de publicidad y promoción de productos han tenido tanta visibilidad en el tiempo y han sido tan duraderas, a modas, lluvias, heladas y el sol como la protagonizada por el mural de azulejos de **Nitrato de Chile**. Aún hoy visible en decenas de pueblos de media España, algunos de ellos en Extremadura.

Convertidos casi en un ícono publicitario, como lo es el toro de Osborne, la Consejería de Cultura, Turismo y Deportes de la Comunidad de Extremadura ha incoado expediente, con fecha de 24 de mayo, para su declaración como Bien de Interés Cultural. Según la Consejería, “los paneles cerámicos que publicitan el nitrato de Chile en algunas localidades de Extremadura poseen un incuestionable valor patrimonial, artístico e histórico puesto que son exponentes del diseño y la imagen publicitaria española de la década de 1930, así como el reflejo de la sociedad y la economía agraria de ese momento. Se promueve la declaración como Bien de Interés Cultural con el fin de conservar los pocos ejemplos que aún se mantienen en la región”.

Aún no está catalogado el número de carteles que deben de quedar en buen estado en la región. Extremadura, Andalucía y La Rioja fueron tres de las regiones donde más se ubicaron en su día. Una campaña que también llegó a otros países como Grecia, Turquía, Francia o Argentina.

Autor

El diseño original del cartel de Nitrato de Chile es obra del arquitecto **Adolfo López-Durán**, fallecido en 1988, cuando aún era un estudiante universitario, antes del año 1929, por un encargo de un conocido de la Escuela donde estudiaba. Años después, llegó a ser Catedrático de Análisis de las Formas en la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid. La importancia de su obra incluso se ha plasmado en un libro, “*La publicidad del Nitrato de Chile en el primer tercio del siglo XX. Ejemplos de Art Decó en el Valle de Henares*”, de Ricardo L. Barbas.

El nitrato de Chile

El nitrato de Chile se explotaba en los salares del desierto de Atacama del país latinoamericano, siendo muy exportado a

En los años 30 y 40 del siglo XX se instalaron en media España para promover el consumo de nitratos naturales de Chile frente a los nitratos sintéticos de Europa

Europa, hasta que la obtención de nitratos artificiales en países como Noruega o Alemania suponen un duro golpe para sus ventas. Tras la primera guerra mundial, con la necesidad del aumento de producir pólvora y munición con salitre, la competencia de los nitratos sintéticos aumenta y obliga a **Nitrato de Chile** a realizar una gran campaña publicitaria para seguir atrayendo a miles de agricultores y explotaciones. Y la mejor forma que se les ocurre es la de promocionar su imagen a la de un jornalero a caballo en azulejos, en cientos de casetas de labranza, a la entrada de pueblos cerca de las antiguas paradas de postas y autobuses, casetas de peones camineros, almacenes agrícolas, bodegas y almazaras...

Muchos de ellos aún se conservan casi intactos a pesar de tener más de 80 años de historia en plena intemperie. En otros casos, han sufrido saqueos y expolios, o han sido cambiados de ubicación y renovados intentando mantenerse lo más fiel al original. El propio Gobierno de Chile, en el año 2015, comenzó los trabajos para protegerlo y considerarlo bienes culturales.

Agropréstamo

Modernizar tu explotación, un nuevo reto

En BBVA entendemos los nuevos retos a los que se enfrenta el campo y por eso te ofrecemos **financiación para tu equipamiento agrario** e impulsar la modernización de tu explotación.

Seas o no cliente sabemos la financiación que podemos ofrecerte.

Pregunta a nuestros gestores en cualquier oficina y para tu día a día utiliza la app BBVA.

*Financiación sujeta a previa aprobación de BBVA.



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?

