



CAUDAL DE **EXTREMADURA**

EXPORTACIÓN AGRO

FRUTA DE HUESO, TOMATE Y VINO
ABREN MERCADOS MÁS LEJANOS



REGADÍO: MÁS AGUA
CON MEJORES PRECIOS

BIOTERRA,
EL ALMENDRO QUE CRECE

PAJA Y FORRAJE
A PRECIO DE ORO

MÁS ARROZ,
MENOS MAÍZ

TERRITORIO PECANO,
EN LAS VEGAS DEL GUADIANA

AGUA MINERAL:
LAS EMBOTELLADORAS EXTREMEÑAS

OLIVAR DE EXTREMADURA: CAMBIO CLIMÁTICO Y ACEITE DE OLIVA

SI TU CAMPO SE LO MERECE, ¿POR QUÉ ESPERAR?
**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**.



* Plazo de contratación hasta 31 de octubre de 2023. Hasta el 90 % del importe de tus ayudas agrarias. El préstamo se amortizará a la recepción de la ayuda o en su defecto hasta el 30 de junio de 2024. La concesión de operaciones se encuentra sujeta al estudio y criterio de la entidad. El plazo oficial de presentación de solicitud de domiciliación es hasta el 31 de mayo de 2023.

SÍGUENOS en



twitter.com/caudalextremadura



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 Bernardo

Fotografía, imagen y dibujos
Jesús Álvaro

Imprenta
Gráficas Andalusí
958 405 655

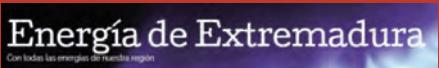
Publicidad y Suscripciones
670 67 55 71

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: Aron Yigin/Unsplash

SUMARIO

Dibujo: Jesús Álvaro

Nº 115
AÑO XXVII
VERANO
2023



8

ADRIÁN ANSELMO,
DIRECTOR DE BIOTERRA



10

EL TOMATE,
CON PRECIOS HISTÓRICOS



12

CIRUELA Y NECTARINA
LIDERAN LA FRUTA



14

JOSÉ ANTONIO TIERNO,
DOP CEREZA DEL JERTE



20-28

ESPECIAL
BODEGAS Y VINOS



58

ÁLVARO RIVAS,
DOP DEHESA DE EXTREMADURA



74

DOP QUESO DE ACEHÚCHE,
TODAS SUS EMPRESAS



82

CÁCERES Y SALAMANCA,
PROYECTOS AGRO



La región cuenta con cuatro plantas embotelladoras activas (Nestlé Waters, Los Riscos, Sierra Fría y Fondetal) y tres autorizadas para embotellar



El negocio del agua mineral despega en Extremadura con cerca de 400 millones de litros envasados

La fuerte sequía del primer cuatrimestre del año 2023 que ha supuesto a muchas cuencas hidrográficas y pantanos en una situación límite -aliviada ligeramente por las últimas lluvias y tormentas de finales de mayo- ha puesto el foco en el negocio del agua mineral. Un producto al que se presta poca atención debido a su bajo precio en los lineales -la garrafa de cinco litros de muchas marcas a menos de un euro- pero que puede convertirse en un producto al alza en los próximos meses y años. Y donde Extremadura, con cuatro plantas embotelladoras de agua mineral en activo actualmente (para cinco aguas declaradas), y otras tres con autorización para hacerlo, puede tener un importante protagonismo.

Según datos de la Asociación Nacional de Empresas de Aguas de Bebida Envasadas (Aneabe), durante el año 2022 se envasaron en España en torno a los 6.300 millones de litros de agua mineral, un 5% más que el año anterior. De esta cantidad, cerca de 400 millones de litros lo fueron en las cuatro plantas embotelladoras extremeñas. Más de la mitad de la producción extremeña se concentra en la planta de Nestlé Waters en Herrera del Duque.

Marcas activas

Según los datos del Sistema de Información Geológico Minero de Extremadura dependiente de la Junta de Extremadura,

actualmente hay cinco aguas declaradas como aguas minerales naturales que están en producción en 4 plantas embotelladoras de agua: Los Riscos de la Higuera en Alburquerque propiedad de Aguas del Suroeste S.L.; Sierra Fría en Valencia de Alcántara propiedad de Chumacero S.A.; Fondetal (Huerta Ríos) en Talarrubias propiedad de Aguas Fondetal S.A; Encinas (Fuente Dehesa) y Las Jaras en Herrera del Duque propiedad de la multinacional Nestlé Waters. Hay una planta embotelladora inactiva (Fuentesolana) en Hornachos (Badajoz) propiedad de José Custodio. Existen además tres captaciones que tienen autorizado su aprovechamiento, una en Acebo (Cáceres), otra en Losar de la Vera (Cáceres), cuyos titulares son los Ayuntamientos respectivos, y una tercera, Aquasolum, en el término municipal de Valencia de Alcántara (Cáceres), propiedad de la empresa Extremadura Delicatessen.

Existen otras cinco aguas que están actualmente declaradas sin haberse solicitado su aprovechamiento en los términos municipales de Montemolín, Quintana de la Serena, Alburquerque, Almoharín y Pedroso de Acim. También se encuentra en trámite de declaración la denominada Moreras de Arriba en el término municipal de Zarza la Mayor (Cáceres). Las plantas embotelladoras emplean en la región a cerca de 200 trabajadores, a los que se suman el importante impacto logístico en el transporte.

Uno de los grandes problemas del sector es que se necesita mucho volumen de producción y una red de distribución muy definida para lograr la rentabilidad en la actividad del embotellado, al existir mucha competencia en precio bajos de las marcas de distribuidor.

En toda España existen actualmente en torno a 120 plantas embotelladoras de agua mineral, propiedad de unas cien empresas. Algunas de ellas figuran entre los gigantes del sector cervecero español, como Mahou-San Miguel y Estrella Galicia, o grandes grupos alimentarias como Nestlé, Danone, Coca Cola o Leche Pascual. Que aprovechan su red de distribución de sus principales productos para colocar el agua.

La riqueza de aguas con propiedades minero medicinales en la región siempre ha sido muy apreciada. A partir del año 1997, la administración regional desarrolló el "Proyecto de Investigación e inventario de las manifestaciones geotérmicas de Extremadura" en el que se recogen un total de 106 manifestaciones minero medicinales, 55 de la provincia de Cáceres y 51 de Badajoz. Actualmente existen siete balnearios en funcionamiento y otros siete no activos. Así como 10 lugares de baño que son utilizados de forma esporádica, 14 lugares de baño abandonados y 46 fuentes con propiedades minero medicinales.

no estás solo

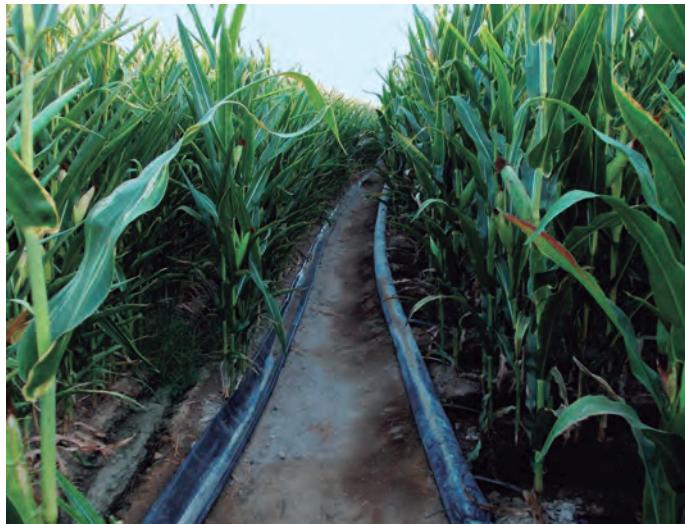


préstamos para incorporaciones de Jóvenes Agricultores,
compra o renovación de maquinaria, insumos, ...
créditos campaña y anticipos de la P.A.C.
seguros agrarios
acuerdos colaboración con la Junta de Extremadura

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>



Tomate y arroz sumarán 13.300 has más que el año pasado con mejores precios para el productor



Campos de regadío de maíz



Campos de regadío de tomate

Los árboles a veces no dejan ver el bosque. Las lluvias caídas en las últimas semanas de mayo, las primeras en condiciones desde el pasado mes de diciembre del 2022, han venido bien al campo en general aunque hayan provocado importantes daños en las comarcas del Norte de Cáceres con la cereza. Sin embargo, a nivel de agua embalsada apenas se van a notar.

Tras un año, la situación de los embalses en la cuenca del Guadiana, el pulmón del regadío regional, es prácticamente la misma. Si en junio del 2022 los embalses de esta cuenca estaban al 30,7% de su capacidad en la actualidad no llegan al 32%, con poco más de 3.106 metros cúbicos de agua embalsada.

La principal diferencia para que este año se pueda regar y sembrar más que en la campaña del 2022 -tanto de tomate como de arroz fundamentalmente- estriba en la situación del embalse de Orellana que disponía a primeros de junio de 587 metros cúbicos de agua embalsada para una capacidad de 808. Es decir, estaba por encima del 70%, más del doble que la media de la cuenca. Un embalse que es capital para muchos miles de hectáreas de regadío de las Vegas del Guadiana. En otros casos, la situación no es diferente, con el embalse de La Serena con solo 489 metros cúbicos para un total de 3.219, la del Cíjara con 430 para un total de 1.505 o la del Zújar

con 123 para un total de 302 metros cúbicos.

En la cuenca del Tajo la situación es muy diferente, estando al 58,7% de su capacidad, con 6.498 metros cúbicos, frente al 48% del año anterior. La cuenca del Tajo acumula más del doble de agua que la del Guadiana en la actualidad.

Previsiones

Ante este panorama, los principales cultivos del regadío regional han comenzado sus campañas de siembra o recolección con algo de más alegría. Por un lado, por los mejores precios en origen previstos tanto en tomate para industria como para arroz. Y también por el mayor número de hectáreas sembradas. En arroz se pasará de 1.500 has en el 2022 a unas 11.000 en esta campaña. Mientras que en el caso del tomate para industria, la superficie contratada subirá en torno al 22% con unas 3.800 hectáreas más que en la campaña anterior, superando las 20.800 has de cultivo.

La contratación de tomate en Extremadura en esta campaña 2023 asciende a 1.926.997 toneladas en Extremadura, según los primeros datos de Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura, que reflejan que las cooperativas y OPFH asociadas a esta federación aglutinan el 58% de esa contratación. Las cooperativas extremeñas han contratado 1.116.384 tonela-

das de tomate en esta campaña, un 23% más que la contratación inicial de 2022.

Maíz y girasol

Frente al crecimiento previsto de tomate para industria y arroz, los dos cultivos que verán reducido su protagonismo en los terrenos de regadío serán el maíz y el girasol. Productores de maíz de los últimos años han decidido este año volver a sembrar tomate ante los mejores precios previstos, que en el caso del maíz siempre suponen una incertidumbre a expensas del mercado internacional. Cooperativas Agroalimentarias Extremadura espera que ese año se siembre en la región unas 18.000 hectáreas de maíz frente a las 20.929 has del año pasado. La producción prevista sería de 198.000 toneladas.

En el caso del girasol, todavía no hay estimaciones pero difícilmente se llegarán a las 32.526 has del año 2022 cuando la sequía obligó a cientos de productores a sembrar girasol en el último momento ante la imposibilidad de hacerlo de tomate o maíz. En campañas normales, la superficie de girasol en la región oscila entre las 9.000 y las 12.000 has, la gran mayoría en secano. En el caso del tabaco, la superficie tampoco está aún cerrada aunque la contratación prevista será de unos 21,6 millones de kilos, de los que 21,2 millones serán de la variedad Virginia.



Supera las malas hierbas con el mejor de siempre

Titus®

HERBICIDA



Ofrece a tu cultivo la calidad del producto líder.

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

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

Visítenos en: corteva.es | [@cortevaES](#)



Adrián Anselmo
Director de Bioterra

“Tenemos una capacidad productiva de unos 5 millones de kilos de almendra anuales actualmente”

¿Con qué grandes retos asumes la dirección de PASAT-Bioterra en Corte de Peleas?

En primer lugar, tenemos como reto finalizar proyectos de inversión que se quedaron a medias a raíz del COVID, ya que desde 2019 estamos inmersos en una gran ampliación para adaptar nuestra industria al crecimiento exponencial de producción de almendra por parte de nuestros agricultores.

El segundo eje en el que estamos trabajando es en poner una bolsa de almendras extremeñas en más lugares de España y del mundo. Tanto de nuestra marca ecológica **Bioterra**, como de nuestra marca **Nuts**, para frutos secos naturales.

El desarrollo de una identidad de marca que nos diferencie es lo que nos permitirá establecer un modelo de negocio con un crecimiento sostenible. Además, es la mejor forma de cumplir nuestra visión: devolver el mayor valor añadido a nuestros agricultores y dar valor a los productos de nuestra tierra. Ahora mismo exportamos a más de 35 países en 5 continentes y nuestras exportaciones suponen un 65% de nuestra facturación, pero nos gustaría aumentar este número.

El sector de la almendra es uno de los que más ha crecido en los últimos años en Extremadura. ¿Con cuántos productores y capacidad de producción cuenta PASAT-Bioterra en la actualidad?

En la actualidad contamos con más de 500 socios y cerca de 3.500 Has repartidas por España, principalmente en Extremadura, lo que tiene bastante ocupados a nuestros técnicos visitando plantaciones y ayudando a nuestros socios a sacar el mejor ren-

dimiento posible de sus cultivos. Estas inversiones que comentaba nos permiten tener una capacidad productiva de unos 5 millones de kilos de almendra anuales actualmente.

La almendra en ecológico es la que cuenta con mejores precios en origen. ¿Tiene potencial de crecimiento en ecológico en Extremadura o los productores prefieren la convencional?

Los productores, sobre todo los grandes productores, prefieren el cultivo convencional por dos motivos: la mayor producción y libertad en tratamientos. Sin embargo, nosotros creemos que las plantaciones intensivas o superintensivas tienen un futuro complicado ante la falta de agua. En estos casos es mejor apostar por una plantación tradicional en secano o con riego deficitario, que además no necesita una inversión inicial tan alta.

España solo representa el 5% de la pro-

ducción mundial de almendra, pero sin embargo es el primer productor mundial de almendra ecológica. Debemos diferenciarnos en ese sentido.

Por eso animamos a cualquier productor a reconvertirse a ecológico y a que cuente con nosotros para ayudarle, sea socio o no, ya que estamos convencidos de que el futuro pasa por este tipo de cultivo. Además, como bien apuntas, la almendra bio tiene un precio en origen de casi el doble gracias a que la almendra ecológica española puede defenderse mucho mejor en los mercados exteriores.

Por vuestra zona de producción la mayoría del almendro ¿está en secano o en regadío? ¿Cómo influye la escasez de lluvias en el cultivo?

La escasez de lluvias es un problema dramático. Los agricultores van a perder cosecha, y los que no pierdan todo tendrán un grano de almendra de peor calidad y

más difícil venta. A esto debemos sumar la aparición de plagas como el gusano cabezudo y las pérdidas en plantaciones por árboles secos. En general vamos a perder cantidad y calidad de almendra, pero también almendros. Y con la tierra tan seca, esto empeorará cada año. Los secanos sufrirán mucho, pero el regadío también, y los números que hizo el agricultor de kg/Ha para hacer rentable la plantación no son los mismos cuando tienes menos agua disponible.

Hay soluciones a esto, pero mientras no haya voluntad política para hacer trasvases entre cuencas fluviales de nuestro país, y sigamos derrochando el agua que tenemos, será muy difícil.



Hagamos frente juntos a los retos del futuro

Con tu trabajo diario proteges el
futuro de nuestro campo, la
biodiversidad y los recursos
naturales de nuestra tierra.

Confíanos la tramitación de tu
#PAC2023



Expertos
en la tramitación



Agilidad
en el servicio



Personalización
en la gestión



CAJA RURAL DE
EXTREMADURA



Manuel Vázquez Calleja
CEO de Conesa Group

“Un aumento de precio como el de California del 32% frente al 47% acordado en Extremadura hubiera estado más en línea con el mercado”

La nueva campaña de tomate para industria viene marcada por dos variables. Por un lado, un aumento de la superficie de siembra que reforzará el liderazgo extremeño en el sector productor español. Y la segunda, por una destacada subida en los precios a pagar al productor. Habrá que ver cómo las industrias logran repercutir entre sus clientes nacionales e internacionales dicha subida de costes.

Según **Manuel Vázquez Calleja**, CEO de Conesa Group, el mayor grupo industrial del sector, “en relación al acuerdo de precios alcanzado con el sector productor para la campaña 2023, era esperable y lógico un aumento del mismo con respecto a la anterior campaña, fundamentalmente por el aumento de costes tan impor-

tante que los agricultores tuvieron en gran parte de los insumos después del inicio de la invasión de Ucrania por Rusia y por la baja producción que tuvieron debido a las varias olas de calor sufridas durante el cultivo. Si bien creo que el aumento ha sido superior a la repercusión de los factores anteriores. Un aumento de precio como el habido en California del alrededor el 32% frente al 47% acordado en Extremadura hubiera quizás estado más acorde con las circunstancias del mercado, sobre todo pensando a largo plazo”.

El entorno internacional del sector, con nuevos actores emergentes que se unen a los grandes productores tradicionales (desde China a Italia o Estados Unidos) será clave en esta nueva estructura de precios. “Ahora toca a los industriales -asegura el

CEO de Conesa- intentar trasladar dicho aumento al mercado y que el consumo de los transformados no se vea afectado por el aumento de precios. Otro efecto negativo que puede tener a corto plazo este importante aumento de precios, es el efecto “llamada “que va a tener en el mercado para que países emergentes en la producción como Egipto, India e Irán aumenten de manera significativa la producción y países bien establecidos como China aumenten igualmente de manera considerable la producción. Este aumento considerable de la producción tendría como consecuencia un desequilibrio entre la oferta y la demanda en el mercado, viéndose afectado el precio de venta de los productos transformados que sin duda descedería”.

Félix Liviano
presidente de la Sectorial de Arroz
de Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura

“Estimamos unas 11.000 hectáreas de arroz en esta campaña”

No ha sido el escenario ideal pero al menos no tiene nada que ver con la campaña del 2022, cuando Extremadura solo pudo sembrar 1.500 hectáreas de arroz, lo que provocó un importante parón productor y comercial en empresas y cooperativas del sector en la región.

En la campaña actual, las estimaciones pasan por alcanzar las 11.000 hectáreas de cultivo, lo que supondría en torno a la mitad de una campaña normal en los últimos años. Una mayor producción en relación al año pasado que viene acompañada de mejores precios.

“Desde Cooperativas Agro-alimentarias

Extremadura -asegura **Félix Liviano**, su presidente de la sectorial de arroz- estimamos que este año habrá unas 11.000 hectáreas susceptibles de siembra de arroz, por lo que la campaña se presenta mejor que el año pasado, ya que esta cifra representa aproximadamente el 50% de la superficie que se destina a este cultivo en Extremadura durante una campaña normal”.

La incertidumbre a la hora de saber si se podría sembrar o no arroz en esta campaña también ha provocado cambios en el tipo del arroz. “En cuanto a comercialización, el arroz redondo se ha vendido bien y esperamos que mantenga la misma ten-



dencia durante este año. De hecho, en Extremadura podríamos haber puesto más redondo, pero no ha sido posible debido a problemas de previsión de semilla para siembra, por la incertidumbre de disponibilidad de agua”.

Según datos del Ministerio de Agricultura de finales de mayo, el arroz está cotizando en máximos: el Japónica a 1.146 euros/tn y el Índica a 678 euros/tn. En las últimas campañas -sin contar la 2022- Extremadura se ha consolidado como la segunda productora española con unas 21.000 has, solo superada por Andalucía (36.000 has) y por delante de Cataluña (20.600 has) y Comunidad Valenciana (15.400 has).

Elige la solución que mejor encaja



Tecnología
Rinskor™ active

Loyant®
Agixa®
Novixid®

Programas Rinskor™ active: la mejor estrategia para solucionar problemas complejos de malas hierbas

¡Consigue los mejores resultados adaptando los programas de control a tus necesidades!

Los programas de control de Corteva Agriscience, basados en la nueva tecnología de Rinskor™ active, ofrecen soluciones adaptadas a la problemática de cada parcela. La estrategia de aplicación basada en esta innovadora tecnología **mejora la rentabilidad de tu cultivo de forma más eficiente y sostenible.**

- Diferentes modos de acción que se refuerzan y complementan.
- Mejor gestión de las resistencias.
- Mayor eficacia y espectro de acción.
- La solución más completa ante problemas complejos.

Visítenos en: corteva.es | [@cortevaES](#)

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

* , TM, SM Son marcas comerciales o de servicio de Corteva Agriscience y de sus compañías filiales.
©2023 Corteva Agriscience™.

La ciruela con 106.077 tn, nectarina con 76.544 y melocotón con 42.108 tn lideran la producción, tras la mala campaña de cereza después de las tormentas de mayo



La producción de fruta de hueso extremeña superará las 235.000 toneladas, a la espera de buenos precios

Con la llegada de la primavera y el verano, el sector de la fruta de hueso extremeño vuelve a ser uno de los grandes protagonistas del agro regional. Tanto por su gran volumen de producción en toneladas, como por el empleo que genera tanto en campo como en centrales hortofrutícolas así como por el gran peso que tiene en la exportación global de mercancías a nivel regional, cada vez en más mercados. Hasta las tormentas de finales de mayo, la campaña se presentaba con buenas perspectivas en cuanto a producción y calidad a nivel global, pero las fuertes pérdidas de cosecha en la cereza del Jerte -entre un 70 y un 80% de la producción- han puesto la nota negativa a las previsiones de campaña.

Según los datos de AFRUEX, la asociación que agrupa a gran parte del sector productor y comercializador, en la pasada campaña del 2022 la producción regional fue de 297.415 toneladas, donde destacaron en primer lugar las 116.310 tn de ciruelas, las 69.500 tn de nectarinas, las 35.700 de melocotón y las 30.215 de cerezas. Para esta nueva campaña del 2023, las previsiones de AFRUEX apuntaban en principio a unas 264.935 toneladas, que finalmente si se confirman la merma de un 70% de la producción de

cereza en el Jerte podrían quedarse en unas 235.000 toneladas.

“La campaña pasada del 2022 fue bien para casi todos los productos -señala Miguel Ángel Gómez-Cardoso, gerente de AFRUEX- con precios correctos. En esta campaña del 2023 los inicios han sido tranquilos, salvando las pequeñas heladas de febrero que ocasionaron pérdidas en la fruta extratemprana de las Vegas del Guadiana. Sufrimos algo de merma para la situación era más o menos buena. Con el calor de abril, la fruta fue acortando unas dos semanas que luego se han limitado con el tiempo que ha hecho en mayo a unos pocos días. Los problemas graves han venido con las tormentas a finales de mayo, especialmente en el Norte de Cáceres en el Valle del Jerte, donde puede haberse perdido casi todo lo que no se hubiera recolectado antes del 20/22 de mayo. Habrá que esperar a ver el comportamiento de la picota. En resumen, salvo el tema de la cereza, las perspectivas son buenas esperando que los mercados se comporten en precios”.

Por tipo de fruta

Para esta nueva campaña del 2023, las previsiones de AFRUEX apuntan a una producción de 106.077 toneladas de

ciruela, algo menos a la del año pasado: unas 76.544 toneladas de nectarina, por encima de la del 2022, y unas 42.108 toneladas de melocotón, también por encima de las cifras del 2022. Estas tres frutas concentran una gran parte del sector frutícola extremeño. Mientras, la producción estimada de paraguayo sería de unas 10.450 tn, por debajo de la del año pasado. Hay que tener en cuenta que la producción inicial prevista de cereza era de unas 44.100 toneladas, en torno a las 14.000 tn más que en el año 2022.

Otros cultivos de fruta que también presentan producciones destacadas en la región son la pera con casi 5.000 tn previstas para esta campaña, el higo con unas 8.200 toneladas, tras una campaña muy corta el pasado año, el caqui con 3.199 toneladas y la granada con 5.407 toneladas. Otro tipo de fruta, entre los que comienza a aparecer tímidamente el kiwi, suman en torno a las 1.200 toneladas.

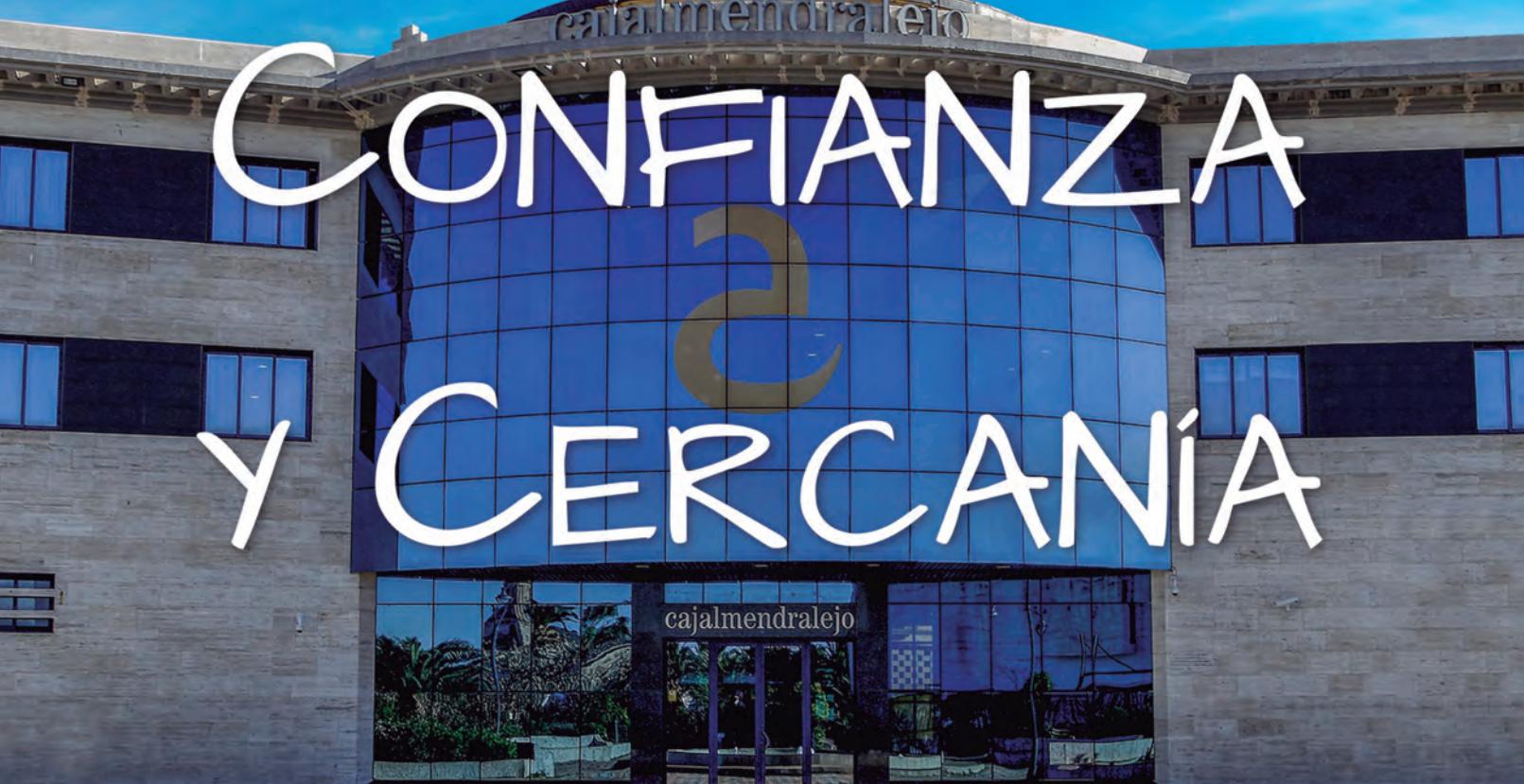
El sector de la fruta regional es junto con el de las conservas y salsas de tomate, el más activo en volumen de exportación y valor de la misma, con cada vez más mercados abiertos, desde los grandes países consumidores de la Unión Europea (más Reino Unido) hasta Brasil o Oriente Medio.

cajalmendralejo



cajalmendralejo

CONFIANZA Y CERCANÍA





José Antonio Tierno
Presidente de la DOP Cereza del Jerte

“Alemania siempre ha sido uno de nuestros objetivos, pero la competencia de la cereza turca es muy grande allí”

La Denominación de Origen Protegida Cereza del Jerte, cuyo consejo regulador tiene su sede en la localidad cacereña de Navaconcejo, comienza una nueva etapa tras la llegada a su dirección técnica de **Fátima López-Santamaría**, y de un nuevo presidente, **José Antonio Tierno**. En la actualidad en el Consejo Regulador hay dos cooperativas inscritas (Agrupación de Cooperativas Valle del Jerte y Cooperativa del Campo de Navaconcejo) y cinco empresas (Campo y Tierra del Jerte; CherryLand; Frutas AZ; Grupo Alba Internacional y Valgren).

¿Con qué principales retos asumes las presidencia del consejo regulador de un producto tan valorado en todos los mercados por su gran calidad?

El reto principal es que el consumidor final aprenda a diferenciar nuestro producto del resto de cerezas con las que se puede encontrar en el mercado. Cosa que no es fácil porque hay muchos intereses para que esto no ocurra.

¿Cómo se presenta la actual campaña en cuanto a producción y calidad de fruto?

Pues la campaña se presentaba muy bien hasta que comenzaron las lluvias de últimos de mayo. Lo que ha pasado des-

pués ha sido catastrófico. Ya que afectó al 80% de la campaña que faltaba por recolectar. El balance final de esta campaña, me temo, que será la de peor resultado de los últimos 35 años.

La exportación, especialmente a mercados como el del Reino Unido, es clave para la producción de cereza y picota en el Valle del Jerte. ¿Quedan importantes mercados por explorar en el exterior?

Pues sí, el Reino Unido es un mercado fundamental para nuestro producto. Claro que se debería abrir otros mercados, diversificar mercados y riesgos debe ser un objetivo constante. Alemania siempre fue uno de nuestros objetivos. Pero hay que hacer una reflexión serena y tranquila de por qué no somos capaces de pene-

trar y llegar al consumidor alemán. No es fácil. La competencia en Alemania con la cereza turca es muy grande.

El modelo de producción familiar en el Valle del Jerte ha sido una de sus señas de identidad. ¿Les preocupa como DOP que el cultivo de cereza pudiera llegar a otras zonas de Extremadura como las del valle del Guadiana?

Todo lo que sea aumento de superficie en otras zonas nos preocupa ya que la competencia será mayor. Ya está ocurriendo, la superficie cultivada de cereza en España y Europa sigue aumentando año tras año.

La recolección manual de la fruta y el alto coste que supone contiene que grandes inversores vayan hacia este cultivo como así lo estén haciendo hacia productos

intensivos de recolección mecánica. Por tanto la preocupación es contenida, si que es verdad que la competencia cada vez es mayor y por tanto solo queda hacer las cosas mejor que los demás para ser competitivos.

También las diferentes administraciones deberán reconocer y apoyar estos sectores que tanto bien hacemos por el mantenimiento y la sostenibilidad, económica, social y ambiental del medio rural. Y no siempre es así.



El cero más fértil para tu PAC

%
TAE¹



En Ibercaja te anticipamos hasta el 80% de la PAC hasta en 18 meses. Y, además, si cumples los requisitos, con una TAE 0%¹.

ibercaja.es

EL BANCO
DEL
Vamos

1. TAE: 0% cumpliendo requisitos para el siguiente ejemplo representativo: importe de anticipo solicitado de 25.000€, plazo 18 meses, TIN 0%, sin comisión de apertura sobre el límite del anticipo. Sin compensación por amortización o cancelación anticipada. Devolución del importe total al vencimiento del anticipo. Es necesaria la contratación de una cuenta vinculada donde se domiciliará la PAC y se abonará el importe anticipado. Para poder beneficiarte de esta oferta es necesario cumplir 3 de estos 5 requisitos: 1. Tener al menos 3 servicios domiciliados de distinta naturaleza (por ejemplo, agua, electricidad, gas, teléfono, impuestos, seguros, etc.). Los recibos domiciliados no equivalen a servicios domiciliados. Sólo computa un servicio de cada naturaleza/familia, no es acumulativo. Ejemplo: dos recibos de luz de dos viviendas equivalen a un servicio de energía. 2. Gasto con tarjeta de, al menos, 3.600€ en los últimos 12 meses. 3. Tener contratados como mínimo 3 seguros de riesgo, siendo uno de ellos necesariamente un seguro agrario (Agroseguro) y el resto puede ser cualquier tipo de seguro, tanto de su actividad profesional (agrícola o ganadera) como a nivel particular. 4. Tener en Ibercaja saldos en productos de intermediación por importe superior a 30.000€. 5. Tener, al menos, 30.000€ en saldo de financiación.

Oferta válida para solicitudes realizadas hasta el 31 de mayo de 2023.

Ibercaja Banco, S.A. (2085) NIF: A99319030. Domicilio social: Plaza Basilio Paraíso, 2. Zaragoza.



Carlos Camberos
Ingeniero Técnico Agrícola
de la Coop. Virgen de la Argamasa

“Hemos llegado a envasar el 100% de la producción de Pimentón de la Vera de nuestros socios”

El cultivo del pimiento para elaborar Pimentón de Vera con Denominación de Origen sigue siendo una de las señas de identidad del norte de la provincia de Cáceres. Más allá de su extensión de cultivo, se trata de un producto muy arraigado en la cultura gastronómica extremeña que ha sabido innovar a la vez que mantener su tradición que lo diferencia de otros pimentones más industriales. Aun así, el cultivo se enfrenta a grandes desafíos, que tienen que ver tanto con el relevo generacional en las pequeñas explotaciones agrícolas donde se cultiva como a las importaciones de terceros países de pimentones más baratos y de menor calidad. La Sociedad Cooperativa Virgen de la Argamasa de Rioblobos, integrada en la DOP Pimentón de la Vera, ha dado grandes pasos al frente en el envasado.

¿Cómo ha ido evolucionando la actividad de la Cooperativa en los últimos años?

En un principio su función era facilitar la venta de la producción de sus socios. Hace algunos años se decidió cambiar esta manera de trabajar para apostar por el envasado con marca propia del pimentón que entregaban sus socios. Hemos pasado de envasar en torno al 20% de la producción al 100% actual. Lo importante es que el máximo valor posible de la cadena acabe en manos del productor que es quien lo trabaja. Lo estamos consiguiendo, gracias sobre todo a la marca “Valle del

Alagón” que es la que tenemos inscrita en la DOP Pimentón de la Vera. Estamos también en “Alimentos de Extremadura”. La cooperativa lleva produciendo pimentón de la Vera desde 1980.

¿Con qué número de productores de pimentón cuentan y qué perfil de explotaciones agrarias hay?

El número de productores cada vez es menor, en torno a 20 ó 25 productores. Hay que tener en cuenta que se trata de pequeñas explotaciones, de una media de cinco o seis hectáreas, diez como mucho. Hacemos un seguimiento desde la cooperativa en el campo para ayudar al productor en el cultivo. Una de las señas de identidad de la cooperativa es que no solo somos molino sino que contamos con producción propia de nuestros socios.

¿Por qué el cultivo de pimentón no ha crecido pese a ser un producto reconocido?

Al perro flaco todo son pulgas. El relevo generacional es un hándicap muy importante en el cultivo. Cada vez hay menos gente joven que se dedique a él. Ni tan siquiera a veces los propios hijos de los agricultores. Las hectáreas cultivadas van a menos.

Recolectar en el campo es muy duro, con un salario básico y temporal. Se acaba mecanizando de alguna forma o acabará desapareciendo el cultivo tal como lo hemos conocido. Y sería una lástima por-

que el pimentón de la Vera ha ido sosteniendo a muchas familias durante muchos años. Lo importante es conseguir una mayor rentabilidad real del producto, de ahí la apuesta por el envasado, sin olvidar que la subida de los costes ha sido muy importante en estos últimos años.

¿Cómo tiene enfocada la comercialización de su pimentón la cooperativa?

Con la marca “Valle del Alagón” llevamos unos tres o cuatro años. La evolución ha sido grande en poco tiempo. Llegamos a importantes mercados de exportación con pimentón con DOP de calidad como Perú, Argentina, Inglaterra, Irlanda, Francia... Tiene muy buena aceptación tanto en cocina a nivel particular y de hostelería, como también para la industria chacinera y de embutidos. Esta última valora mucho al pimentón de la Vera con DOP por el valor que le da a la conservación de sus productos, así como por el color.

¿Ha cambiado mucho a nivel varietal el producto?

Se sigue apostando por la variedad de pimiento Jaranda, la que se ha usado toda la vida, y que se adaptado muy bien al clima y al terreno, que se recoge a mano. Es un pimiento autóctono, que permite ser recolectado de una sola carga de trabajo, de una pasada. Puede que en el futuro evolucione la semilla, pero siempre sobre la base de la variedad Jaranda.



Radisei™

Máxima potencia desde la raíz para el tomate



También para
tomate de
industria



Con *Bacillus
subtilis* SEIBS23.
Cepa exclusiva
de Seipasa



Descubre el
bioestimulante
radicular más potente
para tus cultivos

N.º Registro: F0004121/2029



www.radisei.com • f t in d



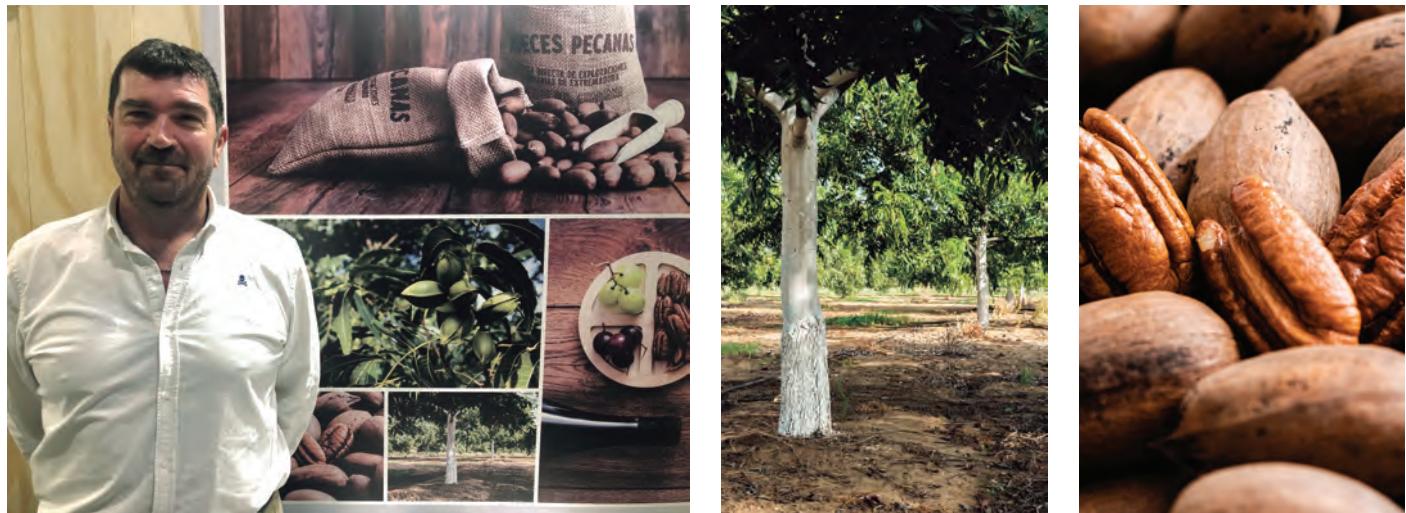
Encuentra tu distribuidor SEIPASA
más cercano en
seipasa.com/distribuidores

25 años
seipasa
natural technology

Bioinsecticidas • Biofungicidas • Bioestimulantes

Fulgencio Nieto
Gerente de Territorios (Nueces Pecanas)

“Cultivamos ya cerca de 2.000 árboles pecanos cerca del Guadiana”



Hace pocos años costaba imaginar como un cultivo originario del sudeste de los Estados Unidos como el pecano podía llegar a orillas del Guadiana y prosperar. Tras mucho esfuerzo y trabajo, **Fulgencio Nieto**, originario de Almoharín y muy vinculado siempre al sector agrario, lo ha logrado en una parcela de nueve hectáreas en el término de Mérida. Ya comercializa nuez pecana con precios de entre siete y nueve euros el kilo, dependiendo del formato, y piensan en nuevos productos.

¿Por qué te planteaste el cultivo de pecanos del que no había nada en Extremadura?

Ni en Extremadura ni casi en España, sólo en la zona del Guadalhorce en Málaga. Yo tenía una finca de nueve hectáreas de buena tierra cerca del Guadiana, pero era demasiado pequeña para maíz. Entré en el cultivo de frutales de hueso y la experiencia comercial no fue bien. Porque lo que pagan a los pequeños productores es como reírse de ellos. No se entiende que con mano de obra familiar el cultivo no pueda ser rentable mientras las grandes empresas del sector cada vez son más grandes y tienen más explotaciones. Quería hacer algo completamente diferente. El tema de pistachos lo probó mi hermano en una finca cercana y en el Guadiana no se logran las horas de frío necesarias. En la finca La

Orden de Cicytex, en el año 2015, me enteré del tema del pecano. Contacté después con uno de los pocos productores en España, en la zona de Coín, en Málaga, y por suerte tenían planta para vender. Contamos con 8,7 hectáreas en riego, y unos 1.300 árboles. Su hermano cuenta con unos 500/600 árboles en una finca cercana. En marcos de unos 150 árboles por hectárea, en 8 por 8. Ahora tienen unos diez o doce metros pero alcanzan hasta 20 metros de altura. Son muy vigorosos y tienen una polinización muy curiosa.

¿Ha resultado compleja la experiencia?

Conseguimos el material para injerto en La Orden. Busqué gente para injertar y de mil árboles solo obtuvimos al principio ocho yemas. Fue una travesía del desierto muy complicada. Me decidí a injertarlos yo, viendo mucha bibliografía de Estados Unidos y México. Tras tres años teníamos todos los árboles injertados. Y acertamos con las variedades, como se ha visto después.

El pecano es poco conocido en España comercialmente. ¿Tiene salida?

Hasta ahora no vendemos nuestra marca, **Territorios**, sino el producto en sí porque es bastante desconocido. Toda la que se consume y ve en España es de importación, y viene ya pelada, con los problemas de oxidación que esto conlleva. Nosotros

la vendemos aún con cáscara. Y cuando la gente la prueba repite, no sólo por su sabor sino también cuando le explicas sus propiedades saludables. Es casi un medicamento.

La marca **Territorios** la creamos hace tres años, como algo cercano pero a la vez universal. Estamos en varias tiendas y cada vez más la distribución de frutos secos lo demanda más, e incluso tenemos un par de clientes en Mercamadrid. Vendemos en diferentes formatos, desde sacos de yute de diez kilos hasta envases más pequeños.

¿Cuáles son los próximos pasos que queréis dar con Territorios?

La producción actual está entre 25/30 toneladas de fruto. El siguiente paso debe ser comprar una máquina para descascarlar, aunque no es sencillo porque hay que hacerlo en Estados Unidos o en México, para vender en pelado. Tanto como si fuera snacks en formatos pequeños como al vacío para clientes industriales de heladerías o de repostería. Trabajando a demanda siempre mantendremos un producto fresco, no como la nuez pecana que se ve ahora en las grandes superficies.

Hay muchas opciones de futuro, desde el aprovechamiento de la cáscara hasta la elaboración de harinas para repostería, o de pastas, como las que hacemos junto a las monjas del Convento de Santa Ana.

TE AYUDAMOS A RENOVAR TU MAQUINARIA



Toda nuestra experiencia es tuya

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 en
bancosantander.es
o en nuestras oficinas.

 **Santander Agro**

Cara y cruz en la exportación del vino extremeño: aumenta su precio medio un 19% pero baja ventas hasta los 143 millones de litros



La pandemia del Covid, la guerra de Ucrania y la sequía y calor de la pasada campaña no han sentado nada bien al sector del vino extremeño en conjunto. Según un reciente informe del Observatorio Español del Mercado del Vino, la región fue la quinta de España en exportación de vino con 143,3 millones de litros en el año 2022, su peor dato desde el año 2009, con una caída en volumen del 15% en relación al año anterior. Por detrás de Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Cataluña y Murcia. Tras nueve años, esta última región ha superado a Extremadura como cuarta exportadora española.

En el año 2021, Extremadura fue capaz de exportar 168,4 millones de litros mientras que en el año 2020 alcanzó los 185 millones de litros. Muy lejos queda en el tiempo aquella campaña del año 2012 cuando el viñedo extremeño consiguió alcanzar su récord de exportaciones con 429 millones de litros y una facturación de 144 millones de euros.

Si a nivel de volumen de exportación, el viñedo extremeño sigue figurando en el Top 5 de las zonas de mayores exportaciones, en el caso de la facturación que se consigue con dichas ventas su protagonismo bajo bastantes escalones. Según los datos del Observatorio, la región es la número 11 en facturación por sus expon-

taciones, con 79,7 millones de euros, ligeramente por encima de los 78,1 millones del año 2021. Del total de vino exportado, solo 1,6 millones de euros corresponden a bodegas de la provincia de Cáceres. En volumen, Badajoz es la octava provincia española con más exportación de vino.

Precio por litro

El pasado año Extremadura vendió más vino pero facturó un poco más debido a un sensible aumento del precio medio por litro. Este se situó en los 0,56 euros/litro frente a los 0,46 euros/litro del año anterior, lo que representa una subida del 19%. Aun así, los vinos extremeños son los que presentan un precio medio para la exportación más baratos de toda España. En el caso de Castilla-La Mancha, la segunda región con el precio más barato, se ha situado en los 0,60 euros/litro.

Ello se debe básicamente al mucho mayor peso de las exportaciones a granel de los vinos extremeños frente al envasado, y también al menor valor medio de los vinos envasados con DOP Ribera del Guadiana o de IGP Vinos de la Tierra de Extremadura frente a otras más consolidadas. Así, en la gama alta de precios para exportación destaca el caso de los vinos de Castilla y León gracias a Ribera del Duero, con 6,96 euros/litro, seguido de los de Rioja con 3,22 euros/litro o los de

Galicia con 3,29 euros/litro. Pero incluso otras comunidades con menos reconocimiento internacional han logrado aumentar sus precios medios por litro como en el caso de Murcia (1,18 euros/litro) o Comunidad Valenciana con 0,85 euros/litro.

Lo conseguido por los vinos extremeños en esta campaña marca en gran parte el camino por el que transitar en el mercado internacional, aunque ello suponga perder parte de mercado en determinados países y perfiles de mercado de "vinos baratos". El progresivo aumento de las ventas de envasado, al que de forma constante y con un volumen destacado acceden a día de hoy solo algún grupo cooperativo y media docena de bodegas de la región será también fundamental en lograr aumentar este precio medio.

Según los datos del Observatorio, las exportaciones vitivinícolas españolas alcanzaron en 2022 su máximo histórico en términos de valor, con 3.422,8 millones de euros, un 3,5% más que en 2021. Sin embargo, cayeron un 11,9% en volumen hasta los 2.744 millones de litros (comparamos con un 2021 de récord), al subir el precio medio un 17,4% hasta los 1,25 euros el litro, el más alto de los últimos 4 años. Respecto a 2021, España facturó 114,3 millones de euros más pese a exportar 370 millones menos de litros.

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



Félix Coloma
Responsable de Exportación
de **Coloma Viñedos y Bodegas**

“Hemos lanzado un vino que recupera la variedad autóctona Alarije, que antes era muy común en Extremadura”

Durante varias décadas ya, **Coloma Viñedos y Bodegas**, situada en el municipio de Alvarado (Badajoz), en la Ribera Baja del Guadiana, ha sido un ejemplo de innovación varietal pero a la vez de preservar el rico patrimonio vitivinícola extremeño. El empeño y dedicación de los **hermanos Coloma** -Amelia como enólogo en el viñedo y en la bodega, Helena en la gerencia y la parte comercial, y Félix en exportación- han logrado mantener a esta bodega entre las más reconocibles del panorama vitivinícola regional. Con viñedos situados en terrenos pedregosos y a la vez arenosos, que retiene el calor durante el día y se libera por la noche, lo que tiene el efecto de acelerar la maduración de las uvas. Y a la vez, en estos complejos tiempos de sequía, las piedras sirven asimismo como una capa protectora que ayuda a retener la humedad del suelo durante los secos meses de verano. Recientemente han estado presentes en el Salón Gourmets de Madrid para presentar alguna de sus novedades.

En los últimos años, Coloma ha sido una bodega muy dinámica en cuanto a la presentación de nuevos vinos. ¿Cuáles son sus últimas novedades?

Hemos lanzado un nuevo vino blanco que supone un poco la vuelta a los orígenes ya que está elaborado con la variedad autóctona Alarije. Mi hermana Amelia se embarcó hace tiempo en este proyecto para recuperar y poner en valor una varie-

dad muy extremeña, muy adaptada a nuestro terreno y nuestro clima. Ya que casi se había perdido con el tiempo. Han supuesto mucho esfuerzo y trabajo pero creemos que ha merecido la pena porque hemos logrado un vino fresco, con buena acidez y poca graduación alcohólica. La Alarije era una variedad muy común en buena parte de Extremadura pero en la década de los 80/90 del siglo pasado se arrancó porque daba poca graduación alcohólica y también pocos kilos de uva. Se han uniformizado mucho las variedades y es bueno que se recuperen este tipo de variedades, y más siendo autóctonas, que han demostrado ya a lo largo de los años un buen comportamiento aquí.

¿En vinos tintos también contáis con novedades?

Hemos lanzado una nueva marca, "Tocando madera", que es un coupage original de Garnacha Tintorera y de Pinot Noir, variedades que son muy diferentes entre sí. No es tan común que en un mismo viñedo puedan encontrarse estas dos variedades. Ambas se complementan muy bien. La Garnacha es más intensa en color, sabor, tannicidad y acidez, mientras que la Pinot es más suave y elegante, con lo que conseguimos un vino muy armonioso.

La riqueza varietal es una de las señas de identidad de nuestro viñedo y bodega. Casi tenemos un jardín botánico de viñedos. Lo que nos permite tener más posibilidades en la elaboración de los vinos.

Como el pintor que tiene más abanico de colores.

¿Qué tendencias veis actualmente en el mercado de vinos, sobre todo desde la demanda del consumidor?

En general se opta por vinos fáciles de beber pero que sigan siendo interesantes. Que perduren en la boca y tengan personalidad. No hay que sacrificar facilidad de beber por complejidad de sabores.

¿En el caso de los vinos blancos se nota ese resurgimiento en el mercado?

Sin duda se nota, porque el blanco es un vino más ligero y con menos graduación alcohólica generalmente. Y sobre todo porque al ser bebida que se puede tomar fría, con estos tiempos en los que los veranos son cada vez más largos y los días más calurosos, se adapta muy bien a lo que busca el cliente.

¿Cómo está afectando las olas de calor y la falta de lluvia a un viñedo como el vuestro?

Ya partíamos de un clima extremo en Extremadura y habituado a los golpes de calor y a la sequía. En base a ese modelo ya habíamos crecido. Cuando mi hermana Amelia escogió las variedades de uva las eligió con ciclos de maduración muy distintos que permitieran esperar al momento óptimo de la maduración. Con flexibilidad a la hora de elegir el momento de la vendimia.

REFRIGERADORES DE-COOLER

**Contribuyen
al ahorro
de agua**

Permiten la destilación
total de líquidos de alto
contenido alcohólico



EVOLUCIÓN + SOLUCIÓN = ENOLUCIÓN

EN  LUCIÓN

93 638 20 56

www.tdianalizadores.com

info@t-d-i.es



Dolores García Delgado
Gerente de Productos Gardel

“La hostelería no se complica con los vinos, ofrecen lo que le piden”

La empresa **Gardel** de Almendralejo (Badajoz) elabora vinos de diferentes variedades y perfiles, con una amplia experiencia en el sector vitivinícola. También comercializa aceites de oliva, aceitunas y una marca histórica de anís en dicho municipio, **Anís Espino**.

¿Cómo surgió el proyecto de Gardel y a qué tipo de vinos está más enfocado?

El proyecto surgió en Almendralejo en el año 2010, contando una amplia experiencia en el sector. Mi marido fue jefe de ventas durante quince años en una importante bodega de aquí. Durante la crisis del 2007 pensamos en hacer nuestro propio proyecto y elaborar nuestros propios vinos.

Contamos con diferentes tipos de vino. En los que más nos centramos son el etiqueta negra tinto, con seis meses en barrica y seis en botella, elaborado con Merlot y Tempranillo al 50/50. Con un toque de madera pero que no resulta pesado. También contamos con el Etiqueta negra Blanco, elaborada con la variedad Macabeo autóctona de Tierra de Barros, con 12,5 grados. Una variedad que está tomando fuerza en la zona por su uso para la elaboración de cava. También elaboramos un Tinto Selección con Cencibel al 100%. Y un semidulce con Pardina, no con tanta azúcar. A la gente le encantan este tipo de vinos.

Y ahora estamos con un Verdejo. Un tipo de vinos muy demandado y que tiene la

ventaja de que la gente no pide marca sino la variedad, lo que ayuda comercialmente. También disponemos de gama de vinos, que se llama **La Familia Gardel**. También nos quedamos con la patente en su día de una marca histórica de anís de Almendralejo, **Anís Espino**, manteniendo su imagen. Un producto histórico del municipio.

¿Cómo ves el mercado de la demanda de vino y las modas en torno a él?

Hay una realidad y es que el consumo de vino en el mercado nacional ha bajado, y se ve cada año. El blanco ha subido algo pero en el global del mercado ha descendido. En España competir con vender vino resulta muy complicado, para los que no somos Rioja o Ribera del Duero. Por ejemplo, vinos extremeños fuera de la región se ve el Habla y poco más. Quizás el mercado andaluz sea el más receptivo para los vinos de aquí. El consumidor se arriesga poco, no quiere probar. El consumidor joven no ha entrado en el mundo del vino, no hemos conseguido como sector atraerles. Y debería ser el consumidor del futuro.

Hay que intentarlo más en exportación donde lo que vendes es vino de la marca España.

¿La hostelería en el caso de Extremadura no ayuda lo suficiente a vender los vinos extremeños?

La hostelería no se complica con los

vinos. Lo que le pidan. Es diferente en los restaurantes que cuentan con un sumiller, que sí se preocupan y buscan novedades. Pero lo habitual es tener lo que es más conocido. Y para serlo tienes que invertir mucho en catas, degustaciones, presentaciones, publicidad, etc.

¿Habéis pensado, al estar en Almendralejo, elaborar o comercializar vuestro propio cava?

Estamos pensándolo pero tiene sus complicaciones. Aunque sus ventas han aumentado y los cavas extremeños tienen buena fama, se trata de un producto muy estacional de un mes al año en Navidades. Aunque no lo descartamos en el futuro.

¿Estáis presentes en mercado de exportación?

En los últimos tiempos hemos estado presentes en varias ferias internacionales, entre ellas en Panamá. El problema con Estados Unidos y Latinoamérica son la gran cantidad de requisitos administrativos y aduaneros que piden, que no tienen nada que ver con los del mercado europeo. El que compra tiene que registrar nuestra marca allí, en su mercado. Para pequeños volúmenes de exportación resulta complicado. Ahora estaremos en Alemania en Colonia para una feria agroalimentaria. Estaremos también en Fenavin, donde van muchos importadores internacionales.

El vino Flor Señorío de Orán, de Bodegas Orán, gana el Premio Gran Espiga 2023



El vino Flor Señorío de Orán, elaborado por Bodegas Orán, de Almendralejo, resultó galardonado con el Premio Gran Espiga de la XXIV edición de los Premios Espiga a los vinos de la Denominación de Origen Ribera del Guadiana, que concede Caja Rural de Extremadura. Este vino tinto, cosecha de 2022, fue el que mayor puntuación obtuvo del jurado que valoró los 101 vinos presentados a concurso por 22 bodegas.

Flor Señorío de Orán también fue premiado con la Espiga Oro entre los tintos de barrica de las añadas 2021 y 2022, idéntico reconocimiento al que consiguió en la misma categoría en la anterior edición. La Espiga Plata fue para Viña Puebla Selección,

de Bodegas Toribio, y la Espiga Bronce recayó en Valdequemao, variedad tinto roble, de la cooperativa San Isidro de Villafranca de los Barros.

Entre los tintos de barrica de añadas anteriores a 2021, se destacó con la Espiga Oro a Madre del Agua, de Bodegas Toribio, que revalidó el premio obtenido el año pasado. La Espiga Plata recayó en Vizana, de Bodegas Viticultores de Barros, y la Espiga Bronce en Privilegio de Romale de Bodegas Romale.

En la categoría de tintos cosecha, el vino Señorío de Orán, de Bodegas Orán, se llevó el premio Espiga Oro. La Espiga Plata fue para Emperador de Barros, variedad tempranillo, de Bodegas Viticultores de Barros,

y la Espiga Bronce para Palacio de Beltus, de Bodegas López Morenas.

En el apartado de vinos rosados, los premiados fueron: Espiga Oro para Marqués Montevirgen de Villalba, de la cooperativa Montevirgen; Espiga Plata para Viña Canchal variedad tempranillo, de CAVE San José; y Espiga Bronce para Zaleo, de Viña-oliva.

En la categoría de vinos blancos, el premio Espiga Oro lo consiguió Emperador de Barros, variedad cayetana, de Bodegas Viticultores de Barros. La Espiga Plata recayó en Blasón del Turra, de la cooperativa Santa Marta Virgen. Y el Premio Bronce fue para Valdequemao, variedad pardina, de la cooperativa San Isidro de Villafranca.

**Magusa,
tu mano derecha
desde 1975**



Nos encontrarás en:

P.I. Domenys II. C/ Enología, 3-4.
08720 Vilafranca del Penedès. Barcelona. Spain
Apdo. correos 208 | Tel. (+34) 93 892 26 98 | magusa@magusa.es
www.magusa.es



Con más de 45 años de experiencia en el sector vitivinícola, Magusa te ofrece una solución integral a tus necesidades. Una atención personalizada en tu proyecto, a través de nuestro departamento de I+D+i junto con nuestro equipo de ingenieros, llevará tu proyecto a la excelencia, asegurando un seguimiento de la producción en nuestras instalaciones y sin intermediarios.

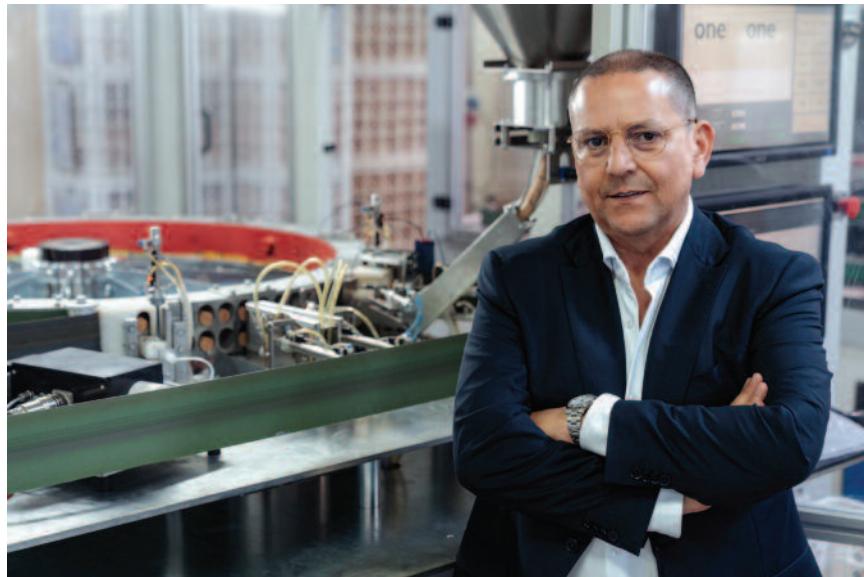
**Tu proyecto, llave en mano,
lo encontrarás en Magusa.**

*Servicio posventa
y asistencia 24 horas.

MAGUSA®
maquinaria vinícola



El gigante de la industria del corcho anuncia su campaña anual



José Silva, consejero delegado de M.A.SILVA

M.A.SILVA, con una producción 100% verticalizada, vendió más de 700 millones de tapones de corcho en 2022 en más de 40 países

El Grupo M.A.SILVA, fundado en 1972 por Manuel Alves da Silva, actual presidente, ha crecido ininterrumpidamente durante más de 50 años, sobre los pilares que sustentan la investigación, la innovación, la tecnología y la sostenibilidad, centrándose en la producción de tapones de corcho naturales y técnicos.

Con el objetivo de contribuir a la preservación y evolución de los vinos y espumosos desde 1972, el Grupo cuenta con dos centros de materias primas, tres unidades de producción nacionales (Portugal) y siete unidades de distribución en el mundo (EE.UU., Brasil, Chile, Francia, España, China y otros agentes exclusivos), presentes en las diferentes áreas geográficas donde se encuentra la producción vinícola. En los últimos 50 años, la proximidad, los conocimientos y la exigencia de su fundador han pasado de generación en generación, hasta llegar a la actual dirección. «Es el nombre que tenemos en el mundo y que quiero preservar como futuro patrimonio de la empresa», recuerda **José Silva, consejero delegado de M.A.SILVA**.

Con una producción 100% verticalizada, desde el descorche hasta la entrega al cliente, José Silva recalca la continua inversión

del Grupo y destaca el último centro de materia prima, consecuencia de la nueva campaña del corcho, «**hemos conseguido 700.000 arrobas (unos 10.500.000 kg), para asegurar y reforzar continuamente nuestra capacidad de entrega, siempre en línea con las expectativas del cliente**».

Selección del corcho

Todo comienza en el corazón del Alentejo, con la exigente y rigurosa selección del corcho. M.A.SILVA es una empresa dirigida por un equipo de profesionales con amplia experiencia en el sector. En 2022, la empresa contaba con unos 400 empleados en todo el mundo, responsables de la manipulación diaria del mejor corcho del mundo, en una actividad de control de calidad, estabilización y selección que se desarrolla en unas instalaciones de última generación, con unos 105.000 m².

José Silva también destacó «**la venta de más de 700 millones de tapones de corcho en 2022, de los cuales 12 millones han sido procesados con ONEBYONE® para un análisis individual, y 90% de la exportación se destina a más de 40 países productores de vino, con un total de más de 8000 clientes en todo el mundo**».

A estas cifras ha contribuido el desarrollo tecnológico del Grupo, que en 1995 logró su primera conquista en materia de calidad al obtener la certificación ISO9001 y posteriormente se distinguió como la primera empresa del sector en obtener la certificación ISO22000.

Con una supremacía tecnológica sin igual, en 2016, con ONEBYONE®, experta en el análisis individual para la detección de TCA, SARA ADVANCED®, dedicada a la normalización sensorial y, anteriormente en 2003, con DYNAVOX®, destacada como la mejor tecnología de esterilización de materias primas del sector, el Grupo ha asumido la posición de líder tecnológico. Con una inversión de más de **15 millones de euros** en tecnologías punta, concretamente en NEOTECH®, especialmente a partir de 2020, el Grupo M.A.SILVA asume una solidez financiera consistente, confiriendo a los tapones de corcho técnicos una calidad única, con un toque de corcho natural y diferenciado, además de una producción rastreable, con la garantía de tapones de corcho sin TCA.

La empresa está centrada en alcanzar la marca histórica de producción de mil millones de unidades de tapones de corcho. José Silva revela que «nunca había-



Centro de materia prima de M.A.SILVA

mos sentido que estábamos contribuyendo tanto a la sostenibilidad de nuestro modelo de negocio, al bienestar de nuestros equipos y con una aportación social y medioambiental tan extraordinaria, transformando un producto natural con un impacto negativo en carbono. Es nuestro compromiso con las generaciones presentes y futuras, para el desarrollo de nuestra sociedad y de un mundo mejor».

Sostenibilidad

M.A.SILVA también es sinónimo de compromiso con la sostenibilidad. Los tapones de corcho M.A.SILVA están fabricados con corcho 100% natural, 100% reutilizable y 100% recicitable: el énfasis en el bosque de alcornoques y su importancia para el planeta refuerza la misión del Grupo. Los alcornoques corresponden a 2,2 millones de hectáreas de la superficie total de la cuenca mediterránea y cada año permiten la absorción de 14 millones de toneladas de CO₂. En Portugal, cerca de 500.000 hectáreas cuentan con la certificación FSC®, lo que repre-

senta un auténtico foco de biodiversidad, que asegura 37 mamíferos, 160 aves y 135 plantas por km². Desde el punto de vista social, son cruciales en la lucha contra la desertización y en la valorización de las zonas rurales y de los salarios agrícolas adecuados.

El proceso de producción responsable de M.A.SILVA ha determinado una huella de carbono negativa, en lo que respecta a la producción de tapones de corcho con su propio nombre, distinción evaluada por KPMG, cuyo modelo de cálculo se realiza mediante la herramienta Footprint Expert, basado en los siguientes aspectos:

Alcornocal (contabilización del secuestro de

carbono resultante del alcornocal); **Transporte** (uso de vehículos propulsados por combustibles); **Energía** (uso de energía en los centros de producción); y **Materiales** (producción y transporte de materiales químicos), para un planteamiento desde una perspectiva cradle-to-gate (extracción de materias primas, tratamiento, producción y acabado). Por último, los resultados apuntan a la realidad de que un tapón de corcho puede anular la huella de carbono de una botella de vino, como producto del envasado (vino espumoso: 589,2g; natural: 267,7g; microaglomerado: 323,3g).

El Grupo es uno de los pocos totalmente independientes en el sector de la transfor-

mación del corcho y está creciendo sólidamente, con la certeza de contribuir naturalmente, a la evolución exponencial del sector del corcho. Con una cartera de tapones de corcho cada vez más distintos y variados, M.A.SILVA existe para lo mejor y, por eso, Naturally Better, preservando naturalmente el sellado y la evolución de los vinos y espumosos, de generación en generación, de tecnología en tecnología, de tapón en tapón.



Diam Bouchage amplía su gama de tapones con un nuevo surtido de permeabilidades



Con el fin de ofrecer a los productores las soluciones más adaptadas a sus vinos, **Diam Bouchage** enriquece su gama de tapones para vinos tranquilos. Como cada vino tiene unas necesidades específicas en términos de intercambios gaseosos, el fabricante de tapones francés ofrece desde enero de 2023 una opción de permeabilidad más abierta para sus tapones destinados a vinos de larga guarda, Diam 10 y Diam 30.

Desde hace 20 años, **Diam Bouchage** es el único fabricante que aporta una solución de seguridad organoléptica con tapones de corcho garantizados, por unidad, sin TCA liberable. Todo el sector vitícola coincide en la actualidad en reconocer que

Diam Bouchage ha solucionado definitivamente el problema del sabor a tapón. Mientras otros fabricantes de tapones siguen trabajando para disminuir la contaminación producida por el TCA, este asunto ya está zanjado para **Diam Bouchage**, que considera que el control del oxígeno es esencial en la enología moderna.

En 2021 **Diam Bouchage** lanzó un nuevo tapón, Mytik Diam 10, para los vinos espumosos de guarda con una cantidad de O2 intercambiada -denominada OIR (Oxygen Initial Release)- bastante menor importante que la de los tapones tradicionales, así como una OTR (Oxygen transference rate) muy baja.

Este año es la gama Diam para vinos tranquilos la que se va a potenciar para res-

ponder a la demanda de algunos clientes de la marca.

“Hasta ahora, para los vinos de larga guarda, no ofrecíamos más que una única permeabilidad -muy baja- específicamente adaptada para la evolución lenta en botella. Para vinos con un perfil más reductor, nuestros clientes nos han solicitado un tapón con un mayor aporte de O2.”, declara Dimitri Tixador, responsable de Permeabilidad del servicio I+D de **Diam Bouchage**.

La empresa ha trabajado en la elaboración de una nueva fórmula que ofrece una permeabilidad más elevada y mantiene al mismo tiempo las mismas características mecánicas indispensables para que el tapón resista mucho tiempo.



Nuevo Puma AFS Connect: mayor conectividad, confort y rendimiento

Es la revisión más importante llevada a cabo por **Case IH** desde la introducción de los tractores Puma hace 15 años. Los Puma AFS Connect CVXDrive 185-260 y Multicontroller 185-220 es una línea completa de tractores rediseñados. Fabricados en St. Valentin (Austria), incorporan una cabina más grande y más inseniorizada, funciones personalizables, sistema telemático AFS Connect integrado, así como una mayor potencia y pisada. En las ferias SIMA y EIMA 2022, y también en TECNOVID 2023 se presentó un adelanto del modelo insignia Puma AFS Connect 260 CVXDrive.

Mejoras en la cabina

Además del estilo establecido en la parte

delantera con nueva iluminación, uno de los cambios más visibles en los nuevos tractores Puma AFS Connect es el nuevo diseño y mayor tamaño de la cabina, que proporciona un 8% más de volumen interior, ofreciendo al operador más áreas de almacenamiento y espacio para la cabeza y las piernas. Una de las actualizaciones más importantes es la reducción del ruido dentro de la cabina (66 decibelios, entre los más bajos del sector) en combinación con un interior que incorpora un acabado premium de estilo automovilístico. Hay un 11% más de superficie acristalada para mejorar la visibilidad y la seguridad, además de un limpiaparabrisas que ofrece hasta 240° de cobertura.

Para combinar confort y control, el nuevo

reposabrazos incorpora ahora más funciones, muchas de ellas personalizables. Incluye una ruleta de navegación que puede utilizarse preferiblemente como alternativa a deslizar el dedo por la nueva pantalla táctil de 12 pulgadas AFS Pro 1200 para navegar por ella y seleccionar las funciones.

La suspensión hidráulica semiactiva de la cabina, ajustable a las preferencias individuales o a terreno cambiante, aumenta la calidad de conducción y el confort, mientras que la suspensión avanzada del vehículo (AVS), exclusiva de **Case IH**, mejora aún más todo esto, integrando y coordinando la suspensión semiactiva de la cabina, la suspensión del eje delantero y el elevador trasero mediante un software que responde al instante a las superficies cambiantes.



HYDRO L

Stilo® Hydro L



STILO® HYDRO L

SUPERAR EL ESTRÉS AMBIENTAL,
NUNCA FUE TAN FÁCIL



- Nuevo formulado líquido con mayor actividad y efecto sinérgico de los osmoprotectores y antioxidantes que lo componen.
- Protege frente al estrés hídrico, térmico y salino.
- Evita la parada total del cultivo mejorando sus procesos fisiológicos.
- Mejora la calidad y el rendimiento de la cosecha.
- Certificado para Agricultura Ecológica.

sipcamiberia.es

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



SIPCAM
IBERIA

La producción estimada de cereales en Extremadura caerá en 390.000 tn pese a sembrar casi la misma cantidad que en 2022



Los daños provocados por la sequía en cultivos herbáceos de secano amenazan con ser el mayor siniestro de la historia del seguro agrario español, en palabras de **Agroseguro**. La superficie siniestrada en estas producciones de secano podría acercarse al 70% de la superficie asegurada.

Los datos aportados por **Cooperativas Agroalimentarias de Extremadura** sobre las producciones previstas de avena, cebada, trigo duro y blando y triticale muestran la magnitud del desastre en un cultivo estratégico para el secano regional en muchas comarcas de la región. La comparativa de los datos del año 2022 y 2023, en cuanto a superficie sembrada y en cuanto a producción estimada, muestran como esta campaña se recogerán en torno a 390.000 toneladas menos de cereal que en la anterior. Cuando la superficie sembrada en ambos años fue muy similar: en 2022 se cultivaron unas 206.728 hectáreas de avena, cebada, trigos y triticale, mientras en la actual se ha pasado a unas 192.000. En la campaña del 2022 la producción de cereal regional fue de unas 531.000 toneladas cuando las primeras estimaciones para la actual no llegan a las 140.000 tn. En el caso del mayor cultivo, el del trigo blanco, no se llegarán a las 80.000 tn cuando el año anterior se superaron las 235.000 toneladas.

En el caso de Extremadura, la mayor superficie de cereal esta campaña corresponde al trigo blanco con 79.900 hectáreas, seguido de la cebada con 46.550 has y la avena con 42.500 has. De trigo duro se han sembrado unas 5.360 has y de triticale unas 17.800 has.

Mayor siniestro

A nivel nacional, la primera estimación de indemnizaciones realizada por **Agroseguro** por los daños provocados por la sequía en los cultivos herbáceos de secano (contemplando los cereales de invierno, las leguminosas y la colza) ya alcanza los 300 millones de euros. Esto convierte a la sequía de la actual campaña en el mayor siniestro en la historia del seguro agrario, al superar los 210 millones de euros afrontados por la de 2012 (la más grave hasta ahora), o los 220 millones pagados en 2022 solo por la helada sufrida a comienzos de abril.

Agroseguro contempla que la superficie siniestrada alcanzará holgadamente los 1,5 millones de hectáreas, las dos terceras partes del total asegurado. La campaña 2022-2023 de cultivos herbáceos comenzó con un otoño y un inicio del invierno extremadamente cálido, con anomalías térmicas en todo el territorio nacional y una ausencia de precipitaciones muy acusada durante octubre y noviembre. Aunque

diciembre fue muy húmedo, prácticamente no se han registrado precipitaciones durante el primer cuatrimestre de este año.

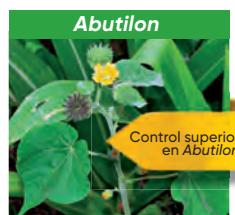
Estas condiciones han provocado que las siembras más tempranas (octubre-noviembre) hayan tenido un desarrollo muy acelerado, consecuencia del invierno relativamente suave y las precipitaciones de diciembre y, sin embargo, se encuentren ahora en estados fenológicos de máximas necesidades, sin reservas hídricas y con evidencias de marchitez irreversible en regiones como Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha, Cataluña y Aragón.

Según **Agroseguro**, el período de recurrencia (repetición) de las sequías se ha reducido en los últimos años: mientras que en décadas anteriores estaba entre siete y diez años (1995, 2005, 2012), en la actual el plazo es mucho menor (2017, 2019, 2022, 2023). Hasta ahora, y en términos de indemnizaciones del seguro agrario, las sequías de 2012 y 2017 eran las que habían generado mayores pagos a los agricultores asegurados, con 210 y 190 millones de euros, respectivamente. El año 2022 resultó desigual, con fuertes períodos de altas temperaturas, golpes de calor y ausencia de precipitaciones, aunque la presencia de lluvias puntuales en marzo y abril redujo el impacto de la sequía.

Controla las malas hierbas en tu cultivo de Maíz con los herbicidas de Corteva

Arigo®

HERBICIDA



Más comodidad, más eficacia

Arigo® controla eficazmente una amplia gama de malas hierbas de hoja ancha y gramíneas presentes en el cultivo de maíz.



- Eficacia alta en Abutilon (Soja borde) y efecto supresorio en el control de Cyperus (Juncia).
- Gracias al efecto sinérgico de nicosulfurón + rimsulfurón se obtiene una alta eficacia en gramíneas anuales y perennes (*Echinocloa*, *Setaria*, *Sorghum*, *Panicum*...) y una excelente selectividad.
- El poder y efecto residual de la mesotriona más el efecto sinérgico del nicosulfurón + rimsulfurón, aportan una eficacia superior en las malas hierbas de hoja ancha más importantes del maíz.

**Principal®
PLUS**

HERBICIDA

Cuando las hierbas se ponen difíciles

Principal® PLUS controla en un solo pase en postemergencia temprana las hierbas de hoja estrecha y hoja ancha.



- El efecto sinérgico de nicosulfurón + rimsulfurón proporciona una gran eficacia en hierbas gramíneas anuales y perennes (*Echinocloa*, *Setaria*, *Digitaria* y *Sorghum*).
- El efecto aditivo de dicamba proporciona un amplio espectro de control de hierbas de hoja ancha (*Amaranthus*, *Chenopodium*, *Cirsium*, *Datura*, *Portulaca*, *Xanthium*, *Convolvulus*,...).

Victus® OD

HERBICIDA

La ventaja de la formulación

- Nicosulfurón al 4% con el mojante incluido en la formulación, para una **mejor retención, difusión y penetración foliar**.
- Es eficaz para gramíneas y algunas hierbas de hoja ancha en tratamientos de postemergencia temprana.



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

¿Tiene futuro el almendro en España?



Ensayo del IFAPA portainjertos en seto, RP-40, RP-R y RP-20 con la variedad Lauranne. Córdoba

Esta suele ser la primera pregunta, pero como en las buenas películas, habrá que esperar hasta el final, mientras, atentos al argumento. Datos de UNIÓN Nuts durante el pasado IV Foro Internacional del Almendro celebrado en Huesca en marzo de 2023: el consumo mundial de almendras ha crecido entre 2005-2022 desde los 511.000 Tm grano hasta 1.580.000 Tm de grano.

Si le aplicamos el mismo porcentaje de crecimiento del periodo y calculamos el consumo mundial en el año 2.033, éste llegará a los 4.000.000 Tm de grano. De la producción mundial no se espera el mismo crecimiento. La disponibilidad de agua e inflación frenan el crecimiento, pronosticando sólo 2.626.000 Tm de grano en 2.033. **Dentro de una década, habrá una brecha de 1.300.000 Tm de grano que habrá que abastecer y no habrá superficie plantada.**

La UE es claramente IMPORTADORA: consume el 26% de las almendras del mundo, mientras produce escasamente el 10%, esto es otra oportunidad, podemos sustituir esta compra de almendras estadounidenses por las nuestras (portes más rápidos, más económicos, sin necesidad de tratamientos industriales para su conservación).

12 años del modelo en seto del almendro ¿qué hemos aprendido?

Cuando este modelo comenzó, se emplearon marcos de plantación del olivar 4x1,25 y formación en eje sin despuntes, nada se sabía de sus necesidades hídricas, ni de volúmenes de copa, y de variedades. 12 años después el marco más consolidado es el 3,5 x 1,25; una formación de ramificación libre y anchura de seto máxi-

ma de 90cm; y las variedades más demandadas son avijor (lauranne) y soleta para climas templados y penta para los más fríos.

También se ha mejorado en la gestión del riego, ya sabemos que el portainjerto empleado RP-20 dispone sus raíces muy superficialmente escapando de los problemas de asfixia radicular.

Con este modelo tal y como está diseñado actualmente, se pueden conseguir producciones medias de 1.800-2.000 kg pepita/ha. La gran mejora va a llegar a través de la genética, a corto plazo con los portainjertos.

Nuevos portainjertos:

RP-R y PILOWRED.

Diferencias con el RP-20

El RP-20 es un cruce Ciruelo x Ciruelo, como los parentales tolera bien las condiciones de exceso de humedad en suelo y tiene poco vigor. En sus plantaciones tiene una mortalidad muy baja casi inexistente por enfermedad radicular o asfixia. Es el patrón que más domina al vigor de la variedad injertada.

RP-R, la R le viene de “Replant”, es un portainjerto inicialmente creado para reposiciones en plantaciones de frutales

con problemas de hongos radiculares como armillaria o phytophtora. Sus parentales son Ciruelo x Almendro, tiene un vigor medio y profundiza más que el RP-20. Hacen que tenga un comportamiento más fiable cuando el suelo no es tan fértil, o no disponemos de suficiente agua. Tiene mayor facilidad para ramificar. Si el suelo es muy afable y le aplicamos altas dotaciones hídricas, este vigor se puede volver en contra con exceso de madera.

Ha sido un ensayo realizado por el IFAPA, que ha puesto a prueba el comportamiento de distintos modelos de cultivos, intensivo 7x6, 5x2 y Seto 3,5 x 1,25; y portainjertos (GF-677, RP-R, RP-40, RP-20), en el que el RP-R ha llamado la atención de los técnicos, con una modesta dotación hídrica y de nutrientes ha sido de todas las combinaciones la que ha atesorado la mayor producción acumulada después de 6 cosechas. El interés que está demostrando por parte del sector es notable. En 2024 ocupará casi el 50% de las plantas comercializadas para seto.

PILOWRED, el otro aspirante

Pilowred, o GxN-8 es el hermano menor del exitoso GxN-15 (comúnmente conocido como Garnem), creado por el CITA de Aragón. Ambos son cruzamientos híbridos de Almendro x Melocotonero y ambos de hoja roja fácilmente identificables en vivero. Su gran interés radica en su bajo vigor que le ha de conferir menores necesidades hídricas y de abonado, todo ello facilitará su manejo con plantaciones modernas muy mecanizadas y sostenibles, adaptadas a las nuevas condiciones del cambio climático.



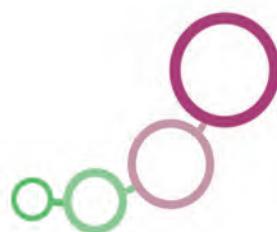
SOLUCIONES PARA POTENCIAR EL ENGORDE, CALIDAD Y COLOR EN TU FRUTA



Efical[®] WSP



Madurel[®]
Intensifica el color de la cosecha



Cytoplant[®] 400



www.daymsa.com


Daymsa
Europe's leading producer of Leonardite

VERANO 2023
AÑO XXVII

O LIVAR DE EXTREMADURA

EL OLIVAR SUMA EN EXTREMADURA 27.500 NUEVAS HAS DESDE 2010 FRENTE A LAS 19.000 DEL ALMENDRO



La revolución de los cultivos leñosos ha sido una de las grandes protagonistas del campo español y extremeño en los últimos años, con la llegada de los nuevos modelos en superintensivo, en seto o intensivos. Y los dos cultivos protagonistas en este aspecto han sido el olivo y el almendro. En poco más de una década, desde el año 2020, ambos cultivos suman más de 46.350 de nuevas hectáreas plantadas.

Según datos de la Encuesta de Superficies Agrarias del Ministerio de Agricultura (ESYRE), desde el año 2020 hasta el 2022, el olivo ha crecido en la región en 27.462 nuevas hectáreas, especialmente el destinado a almazara aunque también con fuerza el de

doble aptitud. Mientras, el almendro ha crecido en este mismo periodo un total de 18.896 hectáreas, protagonizando el mayor crecimiento de un cultivo en los últimos años en la región. Hay que tener en cuenta que Extremadura solo contaba con 1.990 hectáreas de cultivo de almendro en el año 1990 y ya supera las 28.000.

Mientras, en el año 2010 el olivar extremeño disponía de 264.934 hectáreas y actualmente supera ya las 293.000 has. En este año 2023, según las grandes empresas viveristas, volverán a plantarse muchas hectáreas tanto de olivar- por el efecto llamada de los altos precios en origen- así como de almendro, que sigue atrayendo tanto por sus precios en origen como por

sus menores necesidades hídricas en momentos tan complejos para otros cultivos.

Según datos del ESYRE, en la última década en toda España las plantaciones de olivar han sumado un total de 240.000 nuevas hectáreas, al pasar de 2,52 millones en el año 2012 a los 2,76 millones de hectáreas del último año. Más del 80% de las nuevas plantaciones de olivar en la última década se han destinado a olivar de aceituna para almazara. Frente a ello, las nuevas plantaciones de almendros han aumentado en este mismo periodo en 178.000 hectáreas al pasar de las 578.000 del año 2012 a las 756.694 has del último año. Entre ambos cultivos suman 418.000 nuevas has.

Patrocinado por





EL RENDIMIENTO MEDIO DE LA ACEITUNA EN EXTREMADURA HA SIDO DEL 17,02% EN LA ÚLTIMA DÉCADA

Una de las claves de la corta campaña actual de aceite de oliva, que se ha cerrado con una producción de 660.217 toneladas a nivel nacional y de 35.953 tn en Extremadura, tiene que ver con el bajo rendimiento obtenido en las almazaras. Por diversos condicionantes climatológicos y también por el crecimiento adelanto de la recolección. En el caso de Extremadura, también se une su portfolio varietal, dominado por la Verdial de Badajoz, la Manzanilla Cacereña y la Cornicabra en el olivar tradicional, y la Arbequina y Arbósana en el olivar superintensivo y en seto.

Un reciente análisis elaborado por la organización agraria Asaja a nivel nacional sobre el rendimiento de la aceituna en toda España en las distintas comunidades autónomas muestra diferencias significativas. Durante estos últimos diez años, Extremadura ha figurado como una de las dos regiones con menor rendimiento de aceituna en almazara. En ocho de estos últimos diez años, fue la que menos obtuvo.

De media, en la última década,

el rendimiento de la aceituna entregada en las almazaras de Extremadura fue del 17,02 por ciento. Aunque este porcentaje ha caído hasta el 16,54% de media en las últimas cinco campañas. En la 2022/2023, la actual, el rendimiento ha sido del 16,69% en la región, que contrasta con la media del 18,34% en España. Por ejemplo, en el caso de Castilla-La Mancha, el rendimiento en la pasada campaña fue del 19,61% y en Andalucía del 18,30%, el segundo más bajo de la última década.

Por término general, el rendimiento medio en almazara en toda España ha descendido en las últimas campañas, con alguna excepción. En la última década, las provincias que han obtenido mejores rendimientos en almazara en toda España han sido Granada -con varios años por encima del 13%- y Jaén, con varias campañas por encima del 22%.

El rendimiento graso total de la aceituna es la cantidad de aceite que contiene la aceituna que se expresa como porcentaje en peso. Aunque hay que valorar más el rendimiento industrial, una vez completado todo el proceso en la almazara.



GRANDES TONELAJES

**Decanter Pieralisi 76.2
con sistema
exclusivo ROTODIFF[®]**



MÁXIMOS AGOTAMIENTOS



MEJORA ENERGÉTICA



MAYOR RENTABILIDAD

OLIVAR DE EXTREMADURA

LUZ MARINA MONTERO
DIRECTORA GERENTE DE OLIVOS DEL BÚRDALO

“NUESTRO OBJETIVO A MEDIO Y LARGO PLAZO ES LLEGAR A MOLTURAR 50 MILLONES DE KILOS DE ACEITUNAS”



¿Cómo será la nueva almazara de Olivos del Búrdalo que se ha comenzado a construir ya en Miajadas, y qué objetivos de molturación tiene a medio plazo?

La almazara Olivos del Búrdalo, es el resultado de un proyecto integrador, donde agricultores y emprendedores de la zona de Miajadas y alrededores, decidieron apostar por Extremadura y que el valor añadido resultante de la molturación de sus aceitunas y de otros productores, se quedase en la comarca.

Para ello se ha proyectado una almazara moderna, funcional, sostenible y con ganas de crecer. En esta primera campaña 2023/24, se podrán molturar hasta 20 millones de kg de aceitunas, pero nuestro objetivo a medio y largo plazo es llegar a los 50 millones de kilos.

¿La idea es que pueda estar listo a lo largo de la nueva campaña?

La idea y el deseo es poder empezar en octubre de 2023 y poder molturar por lo menos la aceituna de los socios que este año podrían estar sobre 8.000.000 kg más la que nos llegue de las zonas próxima a la almazara (Almoharin, Escurial, Alcuéscar y pueblos de alrededor)

Aunque para ello no debe haber demoras en el proceso de construcción, ya que la obra ha comenzado con algo de retraso debido a motivos burocráticos. Como cualquier proyecto bien pensado y estudiado, desde que se dan los primeros pasos hasta que se ejecuta, transcurre su tiempo.

En nuestro caso la idea surgió a finales de 2021, a lo largo de 2022 tomó forma y en 2023 esperemos esté en funcionamiento.

En vuestra zona de influencia conviven tanto grandes plantaciones de superintensivo como de olivar tradicional. A la hora de su organización y tratamiento en almazara ¿tienen un tratamiento similar o son diferentes?

Como nos gusta remarcar, estamos ante un proyecto integrador, donde convergen grandes producciones de olivar superintensivo e intensivo en regadío, con pequeñas producciones de olivar tradicional, principalmente de nuestros socios de Almoharin y Escurial.

Aunque son sistemas de cultivo muy dispares, todos ellos están asentados en las proximidades del río Búrdalo, por ello nos basamos en las cosas que nos unían para poner nombre a nuestra idea.

A pesar de las diferencias obvias entre plantaciones, aceitunas y aceites, el trabajo organizativo y de trazabilidad para poder

obtener los mejores zumos de cada una de las partidas de aceitunas será una de nuestras metas.

Creemos que variabilidad de las producciones no serán un problema, sino que serán una ventaja porque ayudará a la viabilidad de la almazara, trabajando más tiempo, aunque para ello sea necesario realizar molturaciones específicas.

Por ello nuestro objetivo es claro, obtener aceites de calidad, optimizando los momentos de recolección y el correcto estado sanitario de las aceitunas.

¿La idea es contar con una envasadora y marca propia de AOVE?, ¿con qué idea de comercialización?

Nuestra mayor prioridad es producir aceites de la máxima calidad (Aceite de Oliva Virgen Extra), que inicialmente se comercializará a granel, aunque también se envasarán partidas para abastecer a nuestros clientes de la comarca.

Queremos centrarnos en aceites monovarietales de Arbequina, Arbosana, Picual y Coriana (nueva variedad con atributos sensoriales muy interesantes), además de un coupage resultante de otras variedades que se cultivan en la zona como Verdial, Manzanilla y Morisca.

Trabajaremos siempre para intentar satisfacer las demandas de nuestros clientes tanto en formatos, catas, exposiciones... El camino es ilusionante y nos gustaría compartirlo con todos los amantes del AOVE.





LA EXTRACCIÓN
EN PERFECTA SÍNCRONÍA

centrifugación
alemana

www.centrifugacionalemana.com

OLIVAR DE EXTREMADURA

CARLOS ORTEGA

ASESOR TÉCNICO DE ASOLITE (ASOCIACIÓN DEL OLIVAR TRADICIONAL ESPAÑOL)

“EL OLIVAR TRADICIONAL PERDURARÁ SIEMPRE QUE SE DIFERENCIE EN CALIDAD Y PRECIO”



¿Con qué objetivos quiere tener ASOLITE representación en Extremadura?

El fin principal de ASOLITE (<https://asolite.es/asociate/>) es diferenciar el Olivar Tradicional (OT) frente al Olivar Superintensivo, diferenciando sus productos en cuanto a valores culturales, históricos, medioambientales, sociales, etc. Los productos de OT aportan mayores contenidos en compuestos menores (polifenoles, tocoferoles, vitaminas, etc.) que los procedentes de Superintensivo, siendo estos compuestos los responsables en gran medida de las propiedades saludables de los productos del olivo. Estos compuestos son metabolitos que produce el olivo para defenderse contra episodios de estrés (bióticos y abióticos) y es falso que el OT soporta mayor estrés que el superintensivo. El OT es en su mayoría de secano, siendo el 100% del superintensivo de regadío, lo cual afecta a que estas moléculas antioxidantes disminuyan por solubilizarse al regar.

Además de la mayor huella hídrica y de carbono del olivar superintensivo en comparación con el OT. Socialmente el OT necesita mayor mano de obra, lo cual contribuye a fijar población al territorio de la España Vaciada. El OT generalmente pertenece a pequeños propietarios mientras que las plantaciones de superintensivos están controladas por grandes corporaciones y grupos inversores. El OT conserva y aumenta la biodiversidad, siendo más sostenible que el superintensivo.

Por todo esto es necesaria la diferenciación de los productos procedentes de OT

en cuanto a calidad, precio y etiquetado. En esa línea ASOLITE dispone desde junio de 2022 de la Marca Colectiva “Aceite Procedente de Olivar Tradicional” otorgada por la OEPM.

El olivar tradicional sigue siendo mayoritario en extensión y en producción en Extremadura. ¿Cuáles son sus principales peligros y retos?

El OT en Extremadura se enfrenta a diversos retos y peligros, el envejecimiento de la población rural y falta de relevo generacional, altos costes de producción, competencia global y efectos del cambio climático, falta de dotaciones de riego, etc. Para mantener la competitividad y la sostenibilidad del cultivo del OT, es necesario impulsar medidas de modernización, gestión del agua y promover la innovación y la formación en el sector y al consumidor final para que se valore en su justa medida esa diferenciación que se promueve desde ASOLITE.

En el norte de Cáceres ya hay varios proyectos de olivar Superintensivo para aceituna de mesa con Manzanilla Cacereña. ¿Qué pueden suponer para el sector tradicional?

El avance del oliva superintensivo en la zona de Sierra de Gata -Hurdes, donde predomina la Manzanilla Cacereña, podría suponer un riesgo medioambiental, social y económico, incluso el abandono de las explotaciones de OT lo que implicaría riesgo de aumento de biomasa en los montes que provocaría más incen-

dios forestales en esa zona que es un paraíso de biodiversidad. Supondría la despoblación de la zona ya que el cultivo tradicional de la Manzanilla Cacereña crea riqueza y fija población siendo un cultivo adaptado al terreno en el que se asienta, sostenible y 100% secano.

No obstante el OT perdurará, siempre que se diferencie en calidad y precio. El consumidor internacional valora en gran medida los aspectos de sostenibilidad y los beneficios a la salud que proporcionan los productos del OT, existiendo en la DOP Gata-Hurdes almazaras, como As Pontis que atesoran muchos premios internacionales y que venden la mayoría de su producción en mercados internacionales como producto gourmet.

¿Está suficientemente reconocido el valor social y medio ambiental del olivar tradicional?

El valor social y medioambiental del OT es cada vez más reconocido por la sociedad y las instituciones. La producción de aceite de oliva en OT no solo tiene un impacto económico en la región, sino que también tiene un valor social, cultural y ambiental importante. El OT es un sistema de cultivo sostenible y respetuoso con el medio ambiente, ya que su estructura permite la conservación de la biodiversidad y la prevención de la erosión del suelo. Además, muchos de los olivares tradicionales se han mantenido durante siglos y están estrechamente ligados a la historia y la cultura de las comunidades rurales donde se asientan creando riqueza local.

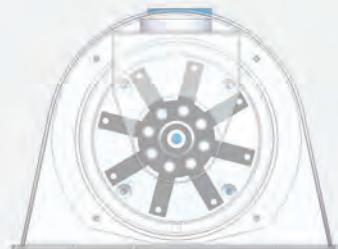
AMENDUNI



MARTILLOS



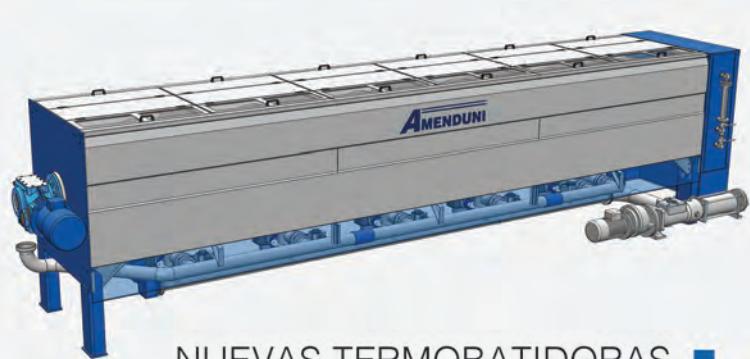
NUEVOS MOLINOS



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](#)



**TORIBIO DOBLADO
GERENTE DE ACEITES ALGUIJUELA**

“LA VARIEDAD VERDIAL DE BADAJOZ TODAVÍA TIENE MUCHO RECORRIDO EN EL MERCADO”

La familia Doblado -Domingo, José y Toribio- junto con **Julio Escudero** como maestro de almazara han logrado en pocas campañas afianzar a los AOVEs de **Aceites Alguijuela** como una de las grandes revelaciones del sector oleícola extremeño. Con sede en La Garrovilla (Badajoz), y con almazara propia en Torremayor (Badajoz), han apostado desde el primer momento por valorizar la variedad Verdial de Badajoz.

¿Cuál es la relación con el mundo del olivo de vuestra familia y cómo nace el proyecto de Aceites Alguijuela?

Nuestra familia lleva vinculada al olivar desde hace cuatro o cinco generaciones. Nuestro proyecto nace alrededor de la variedad Verdial de Badajoz. Nos alegra que esté habiendo ese cambio de actitud con esta variedad, la más extensa de la provincia de Badajoz pero a la vez una de las más desconocidas. Hace unos diez años nos planteamos avanzar con este proyecto y ya llevamos cinco años con producción y almazara propia. Es una variedad que todavía tiene mucho recorrido en el mercado.

¿Con qué tipo de olivar contáis?

En campo tenemos un poco de todo, La base es en Verdial de Badajoz en secano, pero también lo hemos implantado en intensivo con riego. Y también disponemos de Arbequina y Arbosana en superintensivo, aunque para sacar medias de 10/13.000 kilos por hectáreas.

Siempre buscamos llamar la atención por el sabor de los aceites y no solo buscar kilos. Con estos sistemas y variedades buscamos escalonar la recolección. Hace cuatro años comenzamos una prueba con Arbequina en secano, en vez de 1.200 árboles con entre 600 y 800 por hectárea. Totalmente en secano Ha salido bien, con un aceite totalmente diferente del Arbequino en regadío.

Nuestros olivares están divididos en pequeñas parcelas, no solo en una finca. En varios términos: La Garrovilla, Torremayor, Mérida, Montijo... Aunque sean las mismas variedades los aceites presentan matices diferentes dependiendo de la zona.

¿Qué diferencias encontráis entre el olivar de secano y el de regadío?

El olivar de regadío te permite una mayor estabilidad en la producción que es básica, ya que el de secano es más vecero. En dos o tres años se sequía, el árbol se resiente mucho. Hace cuatro año teníamos todo el olivar de Verdial a cuatro ramas y ahora lo hemos dejado en tres, y cada vez más aclaramos para que el olivo pueda sobrellevar mejor este clima. Por suerte no tenemos problemas de agua para riego. Pero es verdad que incluso el olivar superintensivo en regadío necesita el agua de lluvia. Mucho tiempo sin llover con temperaturas muy altas al final afecta. El agua y el clima marcarán el futuro de la agricultura, sobre todo en el sur de España.

¿Por qué apostar sobre todo por la

variedad Verdial de Badajoz como monovarietal?

Era una variedad muy poco conocida que siempre se usaba para mezclar con otros aceites. Y es de los aceites más equilibrados que hay. Quizás no destaque especialmente en nada pero tiene de todo en la parte media. Con un frutado medio, denso en boca pero no tanto, con un retrogusto asumible. Queda muy bien en boca, es persistente y al a vez agradable. Es raro que un Verdial cause rechazo por su amargor y picor. Resulta muy equilibrado. Nos han comentado clientes de exportación, por ejemplo en Países Bajos, que lo venden mejor que otros aceites de variedades con más fama. Sería interesante que al igual que se ha hecho con la Manzanilla Cacereña para ponerla en valor, también lo consiguiéramos hacer con la Verdial de Badajoz.

¿Cómo tenéis enfocada la comercialización de vuestros AOVEs?

En círculos concéntricos. Empezamos con el comercio local, en poblaciones limítrofes, donde no se conocían los aceites de aquí. Ya sí estamos varias almazaras en la zona y es más conocido. Luego en zonas más turísticas como Mérida o Cáceres, en tiendas gourmet y hostelería. También algo en Madrid y Castilla y ahora explorando el norte de España; Cantabria, País Vasco, Galicia... donde hay más cultura gastronómica. En el exterior estamos asentados en Alemania, Holanda e Inglaterra. Francia es un mercado que también nos interesa mucho.



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



JAIME SANTOS BARROSO
GERENTE DE ACEITES EL TILO

“HEMOS LLEGADO A VENDER BOTELLAS DE NUESTRO AOVE EN MIAMI A 38 DÓLARES, ALGO IMPENSABLE EN ESPAÑA”

La empresa Aceites El Tilo se encuentra ubicada en la localidad cacereña de Castañar de Ibor, y forma parte de la nueva **Denominación de Origen Protegida Villuercas Ibores Jara**, la segunda de la provincia cacereña. Desde sus inicios siempre ha apostado por su AOVE de la variedad Cornicabra, muy común en estas comarcas cacereñas fronterizas con Castilla-La Mancha.

¿Cuál ha sido vuestra relación con la nueva DOP Villuercas Ibores Jara?

Desde el principio apoyamos el proyecto de creación de una denominación de origen y fuimos una parte activa del mismo, entrando en la parte de productores y formando parte de su consejo rector. Creemos que es un paso muy importante para ensalzar y promocionar los aceites de oliva virgen extra de esta zona. La DOP la formamos 19 municipios, estando presentes ya cuatro almazaras. Con el paso del tiempo cuando ya tengamos el visto bueno definitivo de Bruselas despegará. Junto con el Geoparque, creemos que los aceites de la zona van a ser mucho más conocidos.

¿La actual situación de sequía cómo afecta al olivar tradicional de vuestra zona?

La mayor parte del olivar tradicional del Geoparque está en secano, por lo que la preocupación por la climatología es máxima. Con cosechas medias en los últimos tiempos más bajas de lo que suele ser habi-

tual. Y para lo que ya exportamos a mercados como Estados Unidos o Suiza, la demanda va creciendo pero la disponibilidad de producto es menor para atenderla como ha ocurrido en la cosecha de esta campaña 2022/2023.

¿La campaña actual ha sido tan corta para vosotros como lo ha sido en Extremadura?

Ha sido muy mala. En nuestro caso, no hemos llegado a alcanzar ni el 30% de la campaña anterior, que todo hay que decirlo, fue una campaña muy buena como en toda la región. Nosotros tenemos una parte de los olivos en goteo pero el árbol necesita la lluvia como siempre. Es clave para su crecimiento vegetativo. Aunque el olivo tampoco requiere tanta agua el problema es que no ha llovido nada. Y con los golpes de calor en la floración y formación ocurre lo mismo.

A nivel comercial, ¿cómo tiene enfocada El Tilo la comercialización de sus AOVES?

Estamos en un momento comercial bonito podríamos decir. En el mercado español resulta más complicado porque hay mucha oferta y sobre todo porque el consumidor español todavía no aprecia este tipo de AOVES de calidad como se merece. Fuera de España en determinados mercados se aprecia mucho más. Estamos en Suiza, en Miami en Estados Unidos y pró-

ximamente estaremos en México, además de estar volcados por llegar a Japón. Incluso hemos tenido pedidos de Italia que no podemos satisfacer porque no disponemos de suficiente volumen. El 80% de nuestras ventas proviene de la exportación y es un motivo de orgullo para un aceite de oliva virgen extra extremeño. En mercados como el de Miami hemos logrado vender nuestras botellas de AOVE a 38 dólares, algo impensable en España. Los precios en mercados como el de Estados Unidos están a años luz de los de aquí. Se valora mucho mejor el AOVE de calidad. Se nota que el aceite de oliva español cada vez es más respetado y valorado en el mundo. Queremos poner ya en las nuevas etiquetas el logo de “Alimentos de Extremadura” para promocionar también a la región.

¿Cómo veis las empresas que elaboráis AOVES de calidad la fuerte subida de precios en origen del aceite de oliva?

El AOVE premium como el nuestro más o menos está en los mismos precios que años atrás. Lo que se ha notado mucho es la subida de precios de las grandes marcas envasadoras en los super e hipermercados. Sin ser el mismo producto por calidad aunque en la etiqueta pongan virgen extra. El margen de los AOVE es muy amplio. Se nota mucho, y los clientes lo valoran, cuando se prueba un aceite como el nuestro.



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.

EL OLIVAR EXTREMEÑO FACTURARÁ EN TORNO A 200 MILLONES DE EUROS EN LA CAMPAÑA GRACIAS A LOS ALTOS PRECIOS EN ORIGEN



Suele ser un axioma habitual en el mundo del olivar y el aceite de oliva. Cuando la campaña es corta, los precios suben como la espuma. Y al revés. La actual campaña 2022/2023, la segunda menor de la última década y una de las más cortas de los últimos 25 años, se ha cerrado con una producción nacional de 660.217 toneladas, según datos de AICA a 31 de marzo. Una cifra que no supone ni la mitad que la campaña del año pasado y que ha provocado en los últimos meses una escalada de precios como nunca se había visto en el sector aceitero. Según datos de Infraoliva recogidos entre agentes comerciales del sector, el precio del oliva virgen extra ya rozaba los 6 euros/kilo en origen, mientras que el virgen cotizaba a 5,80 y el lampante a 5,70. Pese a la ralentización de las salidas (mercado interior+exportaciones) en el mes de abril, el enlace de campaña se prevé muy justo.

Estos altos precios del aceite de oliva en origen van a permitir al sector oleícola extremeño facturar en torno a los 200 millones de euros en esta campaña, si tenemos en cuenta una producción de 35.953 toneladas a un precio medio que puede oscilar entre los 5 y los 5,50 euros/kilo, teniendo en cuenta el intervalo en el que se ha ido vendiendo el aceite

en los últimos meses. Según los datos de AICA, el sector de las almazaras regional tenía a finales de marzo sin vender en torno a las 14.000 toneladas de aceites de oliva, ya con precios muy altos en origen en el mercado.

Nuevos olivares

En la actual campaña 2022/2023 la provincia de Badajoz ha vuelto a demostrar su gran fortaleza en el olivar regional, gracias en gran parte a su mayor peso de nuevos olivares en superintensivos y en seto. Las 87 almazaras de la provincia de Badajoz han producido 32.367 toneladas, el 90% de la producción extremeña, mientras que las 48 almazaras de la provincia de Cáceres se han quedado con unas exigüas 3.586 toneladas, el 10% del total.

Lo ocurrido en la cosecha del 2022/2023 con 660.217 tn producidas a 31 de marzo supone una vuelta a la realidad productiva del siglo pasado, cuando España contaba con 430.000 hectáreas menos de olivar que en la actualidad y los nuevos modelos de olivar eran cosa de pioneros. La conjunción de temperaturas anticipadas durante muchos meses anormalmente altas unida a la escasez de lluvias y disponibilidad de agua para riegos ha castigado duramente a todo el olivar

español, reduciendo su producción de media más del 50% en relación a la campaña anterior, que estaba en línea con la de los últimos años. Con un rendimiento graso sensiblemente menor. Solo la campaña 2012/2013, con 615.000 tn fue peor en la última década.

La vecería propia del cultivo del olivo parecía haberse limitado mucho en los últimos años, con la entrada en producción de miles de hectáreas de seto, superintensivo e intensivo, y la extensión del regadío (866.000 has de olivar). Lo que demuestra cada vez más la nítida relación entre clima, producción y precios. En el año 2020, hubo meses en los que el virgen extra llegó a cotizar por debajo de los dos euros/kilo en buenas campañas.

La cosecha final de la campaña 2022/2023 se ha quedado en las 660.000 toneladas con 1.840 almazaras, de las que 509.745 se concentran en Andalucía (el 77,2% del total), unas 66.271 tn en Castilla-La Mancha (10%) y 35.953 tn en Extremadura (5,4%). Entre las tres vuelven a concentrar el 92% del total español. Lo complicado de la campaña se ve a simple vista con los datos de producción de Cataluña (15.020 tn para 179 almazaras), Comunidad Valenciana (8.800 tn para 142 almazaras) o Aragón (6.022 tn para 102 almazaras).



expertos en post cosecha

plantas receptoras
de frutos secos y
aceitunas



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



EL FUTURO DEL SECANO PASA POR EL OLIVAR EN SETO DE MARCO AMPLIO DESARROLLADO POR TODOLIVO



EL SECANO ENCUENTRA EN EL SETO DE MARCO AMPLIO LA SOLUCIÓN PARA GARANTIZAR SU VIABILIDAD Y ALCANZAR LA EXCELENCIA PRODUCTIVA

Tras 27 años de investigación realizados en Olivar en Seto y la información obtenida en los numerosos ensayos efectuados, unido a la experiencia acumulada en el manejo de estas plantaciones, desde Todolivo hemos llegado al convencimiento de que, para conseguir alcanzar la excelencia productiva, es decir, obtener el mayor número de kg de aceite/ha de una forma eficiente y sostenible, el Olivar en Seto debe ser plantado a marco amplio. Actualmente en secano la densidad de árboles por hectárea se sitúa entre 400 y 550 árboles/ha, dependiendo del tipo del terreno, variedad y clima.

Las plantaciones de marco amplio permiten que el árbol disponga del espacio necesario para desarrollarse convenientemente, así como formar una falsa palmetta con dos ramas abiertas, una orientada hacia el norte y otra hacia el sur, que posibilita una completa iluminación del árbol por todos sus lados, favoreciendo el desarrollo de follaje productivo desde

el tronco hacia afuera y una captación más eficiente de la radiación solar. Con ello, no solo se logra incrementar la productividad, sino también que las aceitunas pudieran completar su ciclo de maduración correctamente, alcanzando buenos rendimientos grasos y producir de esta manera una mayor cantidad de kg de aceite por hectárea de una forma más rentable y sostenible, puesto que estos marcos requieren, además, de una menor inversión y gastos de manejo del cultivo.

Estas plantaciones fomentan, además,

una olivicultura más sostenible, dado que tienen un balance muy positivo de huella de carbono y requieren de un menor consumo de inputs y recursos naturales.

Si a todo ello le unimos la posibilidad de utilizar la nueva generación de variedades que hemos obtenido para secano, a través de nuestro **Programa de Mejora Genética**, más productivas que las actuales, que requieren de un manejo agronómico sencillo y económico, conseguiremos que los agricultores puedan producir en sus explotaciones una mayor cantidad de kg de aceite/ha de forma muy rentable y sostenible, brindándoles la posibilidad, además, de obtener excelentes y variados Aoves con los que diferenciar su oferta y maximizar su cuenta de resultados.

LA DENSIDAD DE ÁRBOLES POR HECTÁREA SE SITÚA ENTRE 400 Y 550 ÁRBOLES

Todolivo S.L.
Tlf. 957 42 1740
email: todolivo@todolivo.com



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

TEXTO: ALFONSO MONTAÑO
RESPONSABLE DEL GRUPO DE I+D DE CTAEX

LA CANTIDAD Y CALIDAD DE LA ACEITUNA SE VEN AFECTADAS POR EL CAMBIO CLIMÁTICO

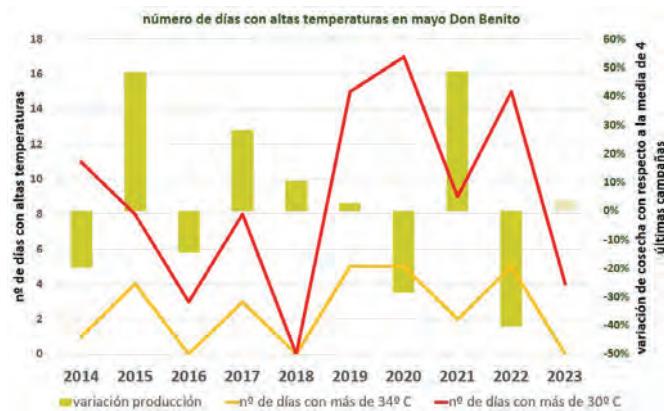


Figura 1.
 Relación de días con temperaturas máximas por encima de 30 °C y 34°C en la localidad de Don Benito durante mayo con la producción media de los 4 años previos

En los últimos años estamos sufriendo cambios en los valores habituales de temperatura y precipitaciones, no solo de forma cuantitativa sino también de forma cualitativa. De forma simplificada, el cambio climático es provocado por una acumulación de gases de efectos invernaderos, principalmente el CO₂, aunque no es el único. Este gas ha superado hace años las 415 ppm en la atmósfera, y aunque no tiene un impacto directo sobre el olivo, sí está provocando un aumento de la temperatura media y modificaciones en la pauta de las precipitaciones (menos frecuentes y más torrenciales). El olivo es una planta que ha mostrado una alta capacidad de adaptación y resistencia a desarrollarse, sin embargo, esta "labilidad" no será suficiente ante estos cambios que ya se registra. A nivel fisiológico se puede enumerar que uno de los principales efectos será la reducción de los días de frío invernal, tan necesario para la diferenciación de las yemas. Este aumento de temperatura media en los meses de invierno también se dará en los meses de floración, en los que los eventos de altas temperaturas durante la floración y cuajado, junto a las heladas tardías, provocará una disminución de la producción. Este hecho se podría apreciar al relacionar los datos de días con temperaturas máximas por encima de 30° y 34° C en mayo, lo cual, podría ser incidente con la capacidad productiva de Extremadura (Figura 1). Igualmente, este aumento de temperatura podría decantar al olivo por un mayor cre-

cimiento vegetativo, reduciendo su productividad. No hay que obviar que estos cambios climatológicos afectarán a la biodiversidad, incluso afectando a plagas y enfermedades del olivo, como por ejemplo a los ciclos de la mosca del olivo, pudiendo llevar a hacer tratamientos en fechas cercanas a la recolección del fruto, con los consecuentes riesgos para contaminaciones. Estos cambios no afectarán a todas las variedades ni localidades por igual, sobre todo teniendo en consideración a provincias como Badajoz y Cáceres muy extensas de este a oeste.

A nivel de frutos, estos podrán presentar una mayor heterogeneidad en la maduración, incluso dentro del mismo árbol, como consecuencia de diferentes impulsos florales y diferente carga. A ello se suma el hecho de que estos frutos podrán tener menor tamaño, causado por temperaturas máximas de más de un mes por encima de 25°C.

Respecto la recolección, uno de los problemas hoy en día es la temperatura que poseen los frutos durante ese acto, sobre todo en la recolección temprana entre septiembre-octubre. Las temperaturas medias superiores a 30° C provocan aromas a "cocido", y el enfriar las aceitunas se ha convertido en clave, no solo para almacenar frutos, sino para minimizar los efectos dañinos y conservar el precio/valor de la aceituna. Junto a la calidad sensorial, también se podrá ver afectada la composición de los aceites:

-El perfil de ácidos grasos: aumenta el contenido del Linolénico, Linoleico y Palmítico en detrimento del Oleico. Esto no será problema para variedades ricas en Oleico como Cornicabra, Manzanilla Cacereña o Picual, pero sí para variedades como Verdial de Badajoz y Morisca, pudiendo incumplir la normativa al superar el límite máximo del Linolénico.

-Aumento del contenido de Campesterol y/o Eritrodio+Uvaol, el cual podría dar valores por encima del 4.5%. Esto podría ser un riesgo para variedades como Cornicabra.

-El contenido de escualeno y tocoferoles podría reducir.

-Los alcoholes alifáticos y ceras podrían aumentar, pudiéndose hasta triplicar su concentración.

-El contenido en fenoles y la estabilidad oxidativa aún está ofreciendo valores inciertos, pues la variante de condiciones de extracción de los aceites es más determinante en este valor a obtener en el aceite final que los parámetros químicos anteriormente citados.

El lector deberá comprender que el olivo y sus producciones se verán afectadas por los cambios climatológicos, y deberá tomar decisiones buscando la mejor variedad y forma de producción en función a los posibles efectos que ya estamos sufriendo, a fin de seguir siendo competitivos, así como ver al olivar como una potente herramienta para luchar contra este cambio climático.



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



Un año más la AEMET augura un verano con temperaturas superiores al promedio habitual de la época, lo que supone una mayor dificultad para gestionar el estrés hídrico que sufrirá el cultivo del olivar en los próximos meses.

Combatir este problema resulta indispensable para lograr una producción de aceituna de mesa y un aceite de oliva de calidad ya que, es en estos meses cuando tiene lugar el engorde del fruto y el período de máxima formación de aceite dentro de la aceituna (la lipogénesis).

En este proceso, la disponibilidad de agua por parte de la planta afecta directamente

STILO HYDRO L LA NOVEDAD DE SIPCAM IBERIA CONTRA EL ESTRÉS HÍDRICO

desde el endurecimiento de hueso hasta el envero y, por lo tanto, influye en la futura cosecha.

Para proteger al cultivo del olivar de los efectos negativos del estrés hídrico y térmico, **SIPCAM Iberia** ha lanzado al mercado **Stilo Hydro L**: un nuevo bioestimulante líquido con tecnología de formulación Sipcam para ayudar a la planta a superar estas adversidades, minimizando así las pérdidas de producción y calidad.

Se trata de una especialidad nutricional, de fácil manejo, con marcado efecto protector y corrector del estrés abiótico aportando múltiples beneficios a los olivos como:

-Aumento del rendimiento productivo con una cosecha de calibre homogéneo y tur gente.

-Mejor calidad productiva demostrada en un aumento de peso medio por aceituna.

-Mejor conservación en postcosecha con unos tejidos más gruesos y resistentes.

En cuanto a producciones de aceite, **Stilo Hydro L** aporta:

-Más rendimiento graso total que otros formulados.

-Aumento considerable de producción de aceite.

-Y el consiguiente mayor beneficio económico para el profesional agrícola.

SIPCAM Iberia lanza este nuevo bioestimulante líquido que destaca en el mercado por presentarse como una novedosa herramienta eficaz e imprescindible para el control y la gestión del estrés hídrico del olivar durante los meses de verano.

RAÚL CORTÉS
CEO DE BANDAS CORTÉS



“NUESTRO OBJETIVO ES DAR ASISTENCIA EN REMOTO A NUESTROS CLIENTES EN CUALQUIER LUGAR”

Bandas Cortés es una empresa consolidada, con más de 30 años de experiencia en la fabricación de transportadores, montaje y mantenimiento industrial. ¿Cuál es vuestro secreto para mantenerlos en una línea tan constante de crecimiento?

Los objetivos claves en **Bandas Cortés** se centra su modelo de negocio en ofrecer la máxima calidad en los servicios que proporciona, sin olvidar el medio ambiente y las personas que trabajan en la compañía, para obtener la total satisfacción de sus clientes. Siempre apostamos por la calidad, de ahí que tengamos implantado el sistema basado en la ISO 9001:2000. Estamos inmersos en la industria 4.0 e innovación, muestra es nuestro escáner 3D, corte láser automatizado y plegado CNC y nuestro equipo de diseño industrial, así como por los recursos propios.

Hablas de recursos propios, ¿a qué te refieres?

Con recursos propios me refiero a varios pilares fundamentales para **Bandas Cortés**.

El primero de ellos, el equipo humano, ya somos más de 60 compañeros, sin los que no seríamos nadie. Cada día aportamos nuestro saber hacer para dedicarnos exclusivamente a la fabricación de equipos, ya sea transportadores, tolvas, estructuras, maquinaria para frutos secos e industria agroalimentaria o de reciclaje y un largo etcétera.

En segundo lugar, destacaría la infraestructura. Actualmente, hemos ampliado con una nave de 1000 metros cuadrados para almacenamiento y expediciones, los 8000 m² cubiertos que ya tenemos, entre las diferentes secciones, así como delegaciones

con naves propias en Sevilla y Granada. Por último, nuestro nuevo departamento eléctrico y de automatización de procesos. Hemos incorporado a nuestra plantilla personal cualificado para diseño, fabricación y montaje de cuadros eléctricos para comandar nuestras líneas agroindustriales. Nuestro objetivo es dar asistencia en remoto a nuestros clientes en cualquier lugar, desde cualquier dispositivo.

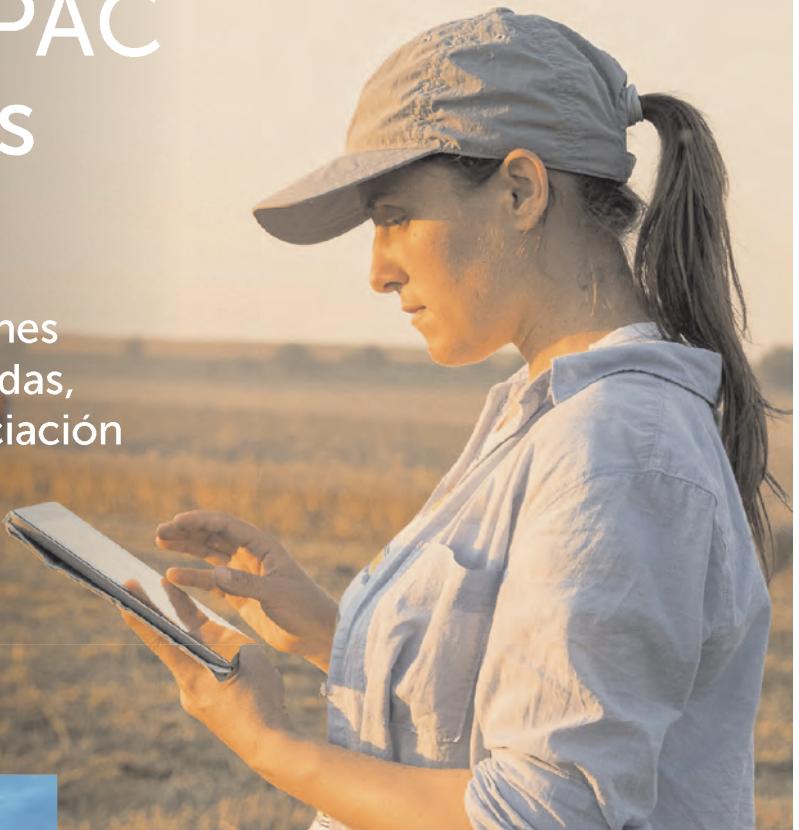
Es cierto que Bandas Cortés es una empresa muy completa, pero si algo os caracteriza es la superación. Alguna novedad estaréis buscando de cara a nuevas campañas, ¿podrías adelantarnos algo?

Es cierto que tenemos una base, pero no podemos relajarnos, por eso siempre continuamos innovando e intentando buscar la mejor solución para nuestros clientes. Tienes buen presentimiento, en las próximas campañas se acercan muchas novedades, pero aún no tenemos nada cerrado, así que prefiero no adelantar acontecimientos.



Gestiona la PAC con nuestros expertos.

Máxima agilidad en soluciones financieras: anticipo de ayudas, gastos de campaña y financiación de las primas de seguros*.



Tu quieres llegar
lejos pero con los
mejores cerca.
Pruébanos.

Los bancos son como son
hasta que tú los haces de otra manera

//ABANCA
Sentir común

*La concesión de la financiación recogida en esta oferta está sujeta, en cualquier caso, al análisis previo del riesgo por ABANCA. Promoción válida hasta el 31/12/2023. ABANCA MEDIACIÓN, OPERADOR DE BANCA-SEGUROS VINCULADO, S.L., con domicilio social en la Avenida Mariña nº 1, 4^a 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, Corredores de Reaseguros y de sus altos cargos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con el nº OV-0044, provisto del CIF 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, Zurich, Liberty y Grupo MAPFRE. Más información en la red de oficinas de ABANCA Corporación Bancaria S.A. o en www.abanca.com. Ref.02/23 X1.7. FF31/12/23 P06 - CAS

SEVILLA Y BADAJOZ QUIEREN LIDERAR EL AOVE DE RECOLECCIÓN TEMPRANA ESPAÑOL



EL POTENCIAL DE SUS OLIVARES SUPERINTENSIVOS Y EN SETO LES PERMITE PRODUCIR ENTRE AMBAS MÁS DE 250.000 TN DE ACEITES EN CAMPAÑAS ALTAS, EL 40% DE ELLOS TEMPRANOS

El ranking productor de aceites de oliva del mercado español ha experimentado sensibles cambios en los últimos años, provocado sobre todo por el aumento del peso del olivar superintensivo y en seto. Y por el crecimiento del olivar en regadío, pese a los problemas de muchas cuencas hidrográficas en las últimas campañas. Y en este ranking hay dos provincias que están creciendo en la última década por encima del resto: Sevilla y Badajoz.

La primera de ellas ha logrado consolidarse como la tercera productora española de aceites de oliva en global, adelantando en las últimas campañas a la provincia de Granada. Mientras, que la provincia de Badajoz, gracias a sus nuevos olivares de la cuenca de Guadiana, se ha situado en el grupo de cabeza productor del olivar español incluso siendo en varias campañas la primera provincia no andaluza, por delante en algunas cosechas de la provincia de Ciudad Real.

Salvando las cifras de la última campaña, que han sido anormalmente bajas en todas las provincias, vemos como entre ambas provincias ya han sido capaces de producir hasta 250.000 toneladas de aceites de oliva en global, como ocurrió en la 2021/2022. Recientemente, un importante ejecutivo de uno de los mayores grupos productores españoles aseguraba que las provincias de

Sevilla y Badajoz marcarán en pocos años el ritmo del mercado productor español de aceites de calidad.

Similitudes

Tanto la provincia de Sevilla como la de Badajoz tienen un perfil con grandes similitudes. Tanto en el crecimiento y peso de los nuevos olivares de superintensivo y en seto -la primera en la cuenca del Guadalquivir y la segunda en la del Guadiana-, en número de almazaras (91 almazaras en Sevilla) y 86 en Badajoz) y también en la importancia que tiene en sus olivares la aceituna de mesa y de doble aptitud. Ambas provincias son de largo las mayores productoras españolas de aceituna de mesa.

Y sobre todo, comparten el protagonismo de la producción de aceites tempranos en relación a su producción global. En las últimas campañas, la media de producción de aceites de oliva entre los meses de octubre y noviembre en la provincia de Sevilla ha superado el 45%, mientras que en la de Badajoz se ha situado en torno al 40%. Cifras muy encima de la media española donde no superan en una campaña media alta el 15% sobre el total, pese a su crecimiento. Esta circunstancia les otorga un importante valor de mercado ya que entre ambas provincias han llegado a producir por encima de las 105.000 toneladas de

aceites de oliva virgen extra tempranos en los dos primeros meses de campaña. Un volumen que le permite competir, con muy poca diferencia de tiempo, con los primeros aceites de oliva vírgenes extra de la zona de Alqueva en Portugal.

Grandes empresas y fondos de inversión

En muchos casos, el perfil de las explotaciones de olivar en superintensivo y en seto en ambas zonas también presenta similitudes, alejando el interés de grandes empresas y fondos de inversión (Elaia, De Prado, Molino de Genil, Algosur o Innoliva son buenos ejemplos), en grandes fincas que o bien cuentan con almazaras propias o tienen vinculación con grandes almazaras de servicios proyectadas en la zona de regadíos.

Si se analizan las plantaciones de olivar en España en los últimos 12 años, desde el 2010, se comprobará que entre ambos territorios -Sevilla y Badajoz- las plantaciones de nuevos olivares han superado en conjunto las 40.000 hectáreas. Con un porcentaje muy amplio de intensivo y superintensivo. Pese a la escasez de agua en las últimas campañas en ambas cuencas, los cultivos leñosos como el olivar gozan de ventaja sobre otros cultivos industriales habituales en el Guadalquivir y el Guadiana como arroz, maíz o tomate para industria.

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



BALAM.ES



BALAM
| AGRICULTURE |

**CONOCE NUESTROS
ÚLTIMOS PROYECTOS**

SULTANA
sultana.balam.es

 **CULTIVA
CARBONO**
cultivacarbono.es



MATERIA ORGÁNICA (M.O.) LLEVA TU CULTIVO A OTRO NIVEL



Abona Global, siendo fiel a su compromiso de investigación para ofrecer soluciones sencillas a problemas complejos en la agricultura, ratifica que la Materia Orgánica, es uno de los principales componentes del suelo de cultivo, por tanto, la aplicación de enmiendas y/o fertilizantes ricos en M.O. aporta múltiples beneficios tanto a los suelos como al desarrollo del cultivo y a la calidad final de los frutos; su utilización ayuda a reducir el consumo de abonos minerales, por ende, la de lixiviados de nitrato "Real Decreto 47/2022, de 18 de enero, sobre protección de las aguas contra la contaminación difusa producida por los nitratos procedentes de fuentes agrarias"

En Abona hemos desarrollado un fertilizante líquido, innovador, rico en Ácidos Húmicos, y es su tecnología la que lo diferencia de la competencia.

EcoHumus, es utilizado por nuestros clientes en sus cultivos desde 2020, siendo considerado un fertilizante de gran calidad y excelentes propiedades agronómicas que incrementa el rendimiento productivo de manera significativa y ayuda a la regeneración del suelo.



MAYOR VITALIDAD Y FUERZA DE LA PLANTA



ALTA SOLUBILIZACIÓN DE MINERALES



ESTIMULACIÓN CRECIMIENTO RADICULAR



OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS HÍDRICOS



MAYOR RESISTENCIA FRENTES PLAGAS ENFERMEDADES



MENOR USO DE FITOSANITARIOS

Desde Abona Global, ofrecemos servicios que complementan la cadena de valor de los cultivos, ya que para un desarrollo óptimo de los mismos es fundamental conocer nuestros suelos

- Servicio de "Caracterización de suelos de cultivo"
- Analítica de agua de riego
- Analítica de Savia
- Analítica Foliar
- Predicciones de riego mediante Estaciones Agroclimáticas

Todo ello nos va a permitir conocer:

- La capacidad productiva en cada zona de una misma parcela
- La necesidad hídrica de cada zona o sector.
- Qué tipo de cultivo y/o semillas serían las más indicadas.
- Predicción según temperatura de posibles plagas y/o enfermedades

Por supuesto, elaborar un plan de fertilización acorde con las necesidades del suelo, agua y cultivo.

Más información



abonaglobalsl@abonaglobalsl.com +34 696 55 69 83



INSUMOS UNE



La sequía obliga a la optimización de los recursos para salvar la campaña de olivar

BALAM Agriculture trabaja en el asesoramiento de los agricultores para conseguir que la poca producción que se espera se vea compensada por la calidad del aceite extraído

Pese a las lluvias registradas a finales de Mayo, la sequía es la realidad a la que los agricultores se están enfrentando en esta campaña de olivar en toda España. En el caso concreto de Extremadura, además de las restricciones que se esperan para todo el territorio nacional, el intenso calor ha hecho estragos en los cultivos. De hecho, por ejemplo, el pasado mes de Abril batió récords de temperaturas máximas en Extremadura y registró sólo un 13% de las lluvias habituales. Este calor ha provocado que la floración del olivar y su posterior cuajado se haya visto condicionado, por lo que se espera una cosecha limitada en la producción.

Ante esta situación, los Ingenieros Agrónomos de **BALAM Agriculture** trabajan para poder acompañar al agricultor en la mejor toma de decisiones en el manejo del cultivo. Centrados en el olivar, desde **BALAM Agriculture** apuntan que “está siendo un año complicado, pero nuestros clientes están entendiendo cómo pensamos todos los pasos hasta que llegue la recolección para optimizar los recursos de los que disponen”. Además del manejo del agua que puedan tener a disposición, los técnicos de la empresa cordobesa dentro de su asesoramiento integral, la optimización en los tratamientos del cultivo también está siendo básico para completar el ciclo fenológico del olivar.

En **BALAM Agriculture** son especialistas



en la gestión de las plantaciones de olivar bajo riego deficitario controlado. Esto quiere decir que se reduce el riego entre las fases de endurecimiento de hueso e inicio de acumulación de aceite (entre los meses de julio y agosto). Cada técnico de **BALAM Agriculture** dispone de una Cámara de presión Scholander con la que, en cada finca, miden el potencial hídrico de la planta para mantenerlo entre ciertos niveles.



cabrito
DE EXTREMADURA
INDICACIÓN GEGRÁFICA PROTEGIDA

*Disfruta del
Cabrito de Extremadura*

www.cabritodeextremadura.eu



I.G.P. Cabrito de Extremadura

Avda. Juan Carlos I, Nº 47 06800 – Mérida (Badajoz) Teléfono: 924 31 03 06

 <https://www.facebook.com/CabritodeExtremadura>  <https://www.instagram.com/cabritodeextremadura/>



La paja y el forraje para alimentación animal, a precio de oro

Con una gran parte de la cosecha de cereal ya recolectada antes de las últimas lluvias de mayo, la disponibilidad de forrajes -especialmente de paja- en todo el campo extremeño y español va a ser muy baja. Lo que ha disparado el precio a niveles muy altos, por encima de los 200 euros/tonelada a primeros del mes de junio. Ya en otoño del año pasado, marcado también por la sequía y las altas temperaturas, la tonelada llegó a pagarse hasta los 150 euros en algunas zonas muy ganaderas. En el caso de la avena en verde, este año ya se está llegando a cotizar a 260 euros/tonelada en algunas lonjas. Y la alfalfa a más de 400 euros/toneladas. Una situación que ha

supuesto a los ganaderos en pie de guerra ante la necesidad de asegurar de cara al invierno suministro de forrajes para sus animales.

Una situación agravada por el masivo uso que las plantas de biomasa para generación de energía realizan de las alpacas de paja como uno de sus combustibles principales. El presidente de ASAJA, Pedro Barato, ha solicitado al Ministerio de Agricultura que la paja que en estos momentos se está empleando en la producción de energía a partir de biomasa, deje, de forma temporal, de tener este destino y vaya dirigida a paliar la carestía de alimento que sufre el ganado como consecuencia de la sequía.

Según ASAJA, "la falta de disponibilidad de alimento esta está causando estragos en las explotaciones, con especial incidencia en las de ganado vacuno de carne, y ovino. La ausencia de paja y forraje para alimentar al ganado se está convirtiendo en una auténtica pesadilla para los ganaderos que ven cómo se vacían sus almacenes y no hay paja en el mercado". La menor disponibilidad de paja y otros forrajes está provocando una mayor demanda de otros productos, como los ensilados de maíz. En muchas explotaciones ganaderas hacen números para intentar reducir el número de animales, sin perder por ello sus derechos de la PAC.

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.

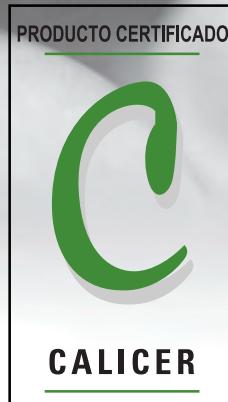
Bienestar animal. La certificación en Bienestar Animal WELFAIR™ especifica los requisitos que cumplen las explotaciones ganaderas y mataderos, en materia de Bienestar Animal. Las auditorías se basan en la observación directa del animal. Cada especie animal es evaluada por auditores expertos, autorizados 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 (ISO 17065) 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 *buenas 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 13,1º Izda. Pol. Ind. Montalvo II • 37008 – Salamanca • Telf. 923 19 22 38

www.calicer.com



EXTREMADURA GANADERA

Álvaro Rivas

Director técnico DOP Dehesa de Extremadura

“Este año sólo certificamos 12.000 cerdos frente a los 31.000 del año pasado”



Licenciado en veterinaria, **Álvaro Rivas** lleva muchos años siendo el director técnico de la DOP Dehesa de Extremadura, uno de los grandes emblemas de los sellos de calidad de la agroalimentación de la Comunidad de Extremadura. En la primavera del año pasado se conocía que la denominación modificaba su pliego de condiciones para amparar solo a productos provenientes de cerdos 100% puros y eliminar las cruzadas al 75%, como ha hecho ya otras denominaciones de origen de ibérico como Jabugo o Los Pedroches.

¿Era el momento para el cambio del pliego y centrarse solo en animales 100% puros?

El año pasado, el consejo regulador decidió prohibir los animales al 75% cruzados, ya que su producción con denominación de origen fue mínima. El propio mercado así lo demandaba. Necesitábamos dar un paso más hacia la calidad total del producto y aportar por el 100% de ibérico. Un proceso que tiene su fase de adaptación por parte de los ganaderos, a los que se avisó con suficiente tiempo.

A partir de esta campaña ya solo habrá animales 100% ibéricos tanto en bellota como en cebo de campo. En un producto tan limitado y exclusivo como el nuestro, era un paso necesario. Era el momento de hacerlo y ya lo habían realizado otras DO del sector. Una alimentación exclusiva a

base de bellota, hierba y con casi 4 hectáreas por cerdo debe estar acompañada por la pureza racional solo 100% ibérico.

¿Es consciente el cliente final de lo que cuesta criar un cerdo ibérico y elaborar un jamón o paleta ibérica?

No es proporcional la inversión y el esfuerzo al rédito que consigue el ganadero o industrial. Desde que el cerdo nace hasta que tenemos el jamón en nuestras manos han podido pasar seis años o más. Podemos ir a la luna pero no podemos hacer un jamón ibérico de bellota como los nuestros en menos de 3 o cuatro años. Y no siempre se valora económica mente. Una ración de jamón ibérico se come muy rápido pero no se ve lo que ha detrás. Es un cerdo con cuatro hectáreas de dehesa, que serán más este año.

Solo vamos a certificar esta campaña 12.000 cerdos, tras la desastrosa campaña de bellota. La denominación de origen lleva haciendo las cosas como hay que hacerlas 35 años y solo nos da este año para 12.000 cochinos. El año pasado conseguimos certificar 31.000 animales. La diferencia es muy importante. Es una situación que nos perjudica económicamente pero nos tranquiliza desde el punto de vista de la calidad.

La sequía está afectando de forma muy dura al sector ganadero. En el caso del ibérico ¿qué impacto tiene?

La falta de agua es un problema muy serio. La encina es un árbol, que aguanta bien las inclemencias meteorológicas pero es muy preocupante que el campo en estas fechas esté así. El adelanto de la floración de la encina en primavera puede afectar negativamente al volumen de bellota a partir de noviembre. Si en octubre sigue esta sequía sería un total desastre, porque serían dos años consecutivos con poco volumen de cerdos y jamones. Se incrementarían los precios y no sería bueno para nadie.

¿En qué momento se encuentra la demanda de jamones y paletas ibéricas con DOP en el mercado español tras la pandemia?

Hay una fase de alegría contenida. Hay ganas y alegría pero con dudas. Los ciclos de los jamones son largos pero tras la pandemia no se han logrado recuperar todos los niveles de ventas anteriores. Hay mucho jamón en bodegas aún. Van saliendo pero todavía falta tiempo para recuperar el mercado que había. Los jamones de la DOP se venden sobre todo en distribución especializada, más que en grandes super e hiper.

Aunque en exportación sí estamos en alguna gran cadena. Hay importadores que poco a poco conocen el producto y su exclusividad. Falta mucho por hacer de cara a la exportación, entre todos, industrias y administración, pero está claro que el futuro pasa por dar valor a este producto de cara a la exportación.



Fertiprado®

PRADERAS Y FORRAJES

nueva imagen

**La evolución es parte
de nuestro ADN**



fertiprado.es

fertipradoes

www.fertiprado.com

PRADERAS Y FORRAJES **ricos en proteína,
energía y con alta digestibilidad**

Las exportaciones agroalimentarias de Extremadura sumaron 1.405 millones de euros en 2022, creciendo por encima de la media española



Puerto Bahía de Algeciras

El sector agroalimentario de la Comunidad de Extremadura se ha convertido desde hace ya muchos años en el motor exportador de la región. Sin olvidar a otros sectores como el de siderurgia o el de componentes de coches y motores, las exportaciones vinculadas al sector agro son las más intensivas en volumen y facturación de toda la región. Con sectores como el de salsas y preparados de tomate, fruta de hueso, corcho, vino, aceite de oliva, conservas vegetales, carnes o tabaco en rama entre los más destacados.

Si tenemos en cuenta que las exportaciones regionales en el año 2022 fueron de 2.977 millones de euros, las ventas al exterior agroalimentarias supusieron casi el 48% del total. Es decir, uno de cada dos euros que la región exporta tiene que ver con el campo. Y una creciente parte de estas exportaciones ya no solo se destina a la Unión Europea, sino que busca mercados de ultramar de más valor añadido, desde Estados Unidos a Asia u Oriente Medio.

Un reciente “Análisis de las Exportaciones Agroalimentarias Españolas en 2022”, editado por Cajamar y elaborado por el consultor agroalimentario Jaime Palafox, destaca el crecimiento por encima de la media de las exportaciones regionales el pasado año, muy marcado por la guerra entre Rusia y Ucrania, la fuerte subida de los costes energéticos y la alta inflación.

“Se mantiene en 2022 el liderazgo regional de Cataluña (cerca de los 15.000 millones de euros) y Andalucía (algo por encima de los 14.200 millones de euros). Les siguen a cierta distancia la Comunitat Valenciana (8.827 millones de euros), la Región de Murcia (6.573 millones de euros) y Galicia (4.136 millones de euros). En cuanto al crecimiento, y con cifras no excesivamente divergentes, destaca de nuevo en 2022 el dato del País Vasco, cuyo impulso de su sector pesquero eleva sus ventas un 35 %, con respecto al año anterior, así como Cataluña, Andalucía, Galicia, Castilla y León y Extremadura que suben por encima de la media”, asegura el análisis.

Destinos

Por provincias, la de Badajoz concentra en torno al 78% del total de las exportaciones globales de la región, no solo agroalimentarias. Hay que tener en cuenta que la mayoría de las industrias de tomate de la región, así como de las grandes centrales hortofrutícolas. Se ubican en la provincia pacense. Con datos de la Dirección Territorial de Comercio de Extremadura, la Unión Europea sigue siendo el socio fundamental de las exportaciones extremeñas, al concentrar el 82,8% del total en el año 2022. Si ampliamos un poco el foco englobando países europeos que no están en la

UE, las exportaciones regionales a Europa suman el 89,4%.

Actualmente, el continente americano supone el 5,2% del total de las exportaciones y Asia el 2,8%, seguido de África con el 2,5%. Por países, Portugal, Francia y Alemania siguen siendo los tres grandes clientes de las exportaciones extremeñas en la actualidad, especialmente en el sector agroalimentario. Entre los tres suponen más del 60% de las exportaciones regionales. Otro mercado muy destacado es Reino Unido, que suma el 4,9% del total, Estados Unidos con el 1,6% y Brasil con el 1,2%.

La dependencia del mercado de la Unión Europea para las empresas y cooperativas agroalimentarias extremeñas sigue siendo mucho más elevada que para la media española. Según el análisis de Cajamar, “las exportaciones españolas a la UE, sin el Reino Unido, ya suponen el 64 % del total. Si sumamos el Reino Unido, las cifras se sitúan en el 71%. La fortaleza de España en productos frescos hace inevitable una mayor dependencia del mercado de la Unión Europea. Nuestro país todavía tiene margen de mejora en la diversificación de los mercados de destino y, particularmente, en algunas áreas importantes como la de Norteamérica como se puede ver si lo comparamos con dos de nuestros grandes competidores como Francia e Italia”, asegura el estudio.

VALENCIA · SAGUNTO · GANDIA

valenciaPort



valenciaport.com



Miguel Ángel Mendiano
Director Gerente
de la Cámara de Comercio de Badajoz

“Las conexiones ferroviarias a puerto son esenciales para el desarrollo del sector exportador”

Badajoz es la provincia que lidera las exportaciones de la provincia de Badajoz. ¿Cómo han evolucionado en los últimos años y qué sectores son los clave?

Badajoz es la provincia líder en exportaciones de la región y en los últimos años hemos visto una evolución positiva en el crecimiento de la actividad. Esto se debe en gran medida al esfuerzo y la dedicación de nuestras empresas, que han sabido adaptarse a las demandas y novedades de los mercados internacionales.

En cuanto a los sectores clave, el sector agrario y agroindustrial es uno de los más activos, con productos como el tomate y la fruta liderando las exportaciones. Precisamente, los últimos datos que manejamos del primer trimestre del año, recogen que las exportaciones registradas en el mes de marzo de 2023 en Extremadura han alcanzado los 243,6 millones de euros, un 18,4 por ciento más que en el mismo mes del año anterior.

¿Qué necesidades de mejora de conexiones ferroviarias a puerto tienen pendientes para estas exportaciones?

Las conexiones ferroviarias a puerto son esenciales para el desarrollo del sector exportador en Badajoz, especialmente en el sector agroalimentario. En este sentido,

se han realizado mejoras en la línea ferroviaria entre Badajoz y el puerto de Sines, en Portugal, que es uno de los principales puertos de la región. No obstante, necesitamos muchos más avances en este sentido.

Igualmente, el Puerto de Huelva es otro puerto natural para Extremadura y hace unos meses se celebró un encuentro entre su Autoridad Portuaria y una delegación de empresarios encabezada por el presidente de la Cámara en el que se establecían lazos de colaboración y se reclamaba también el desdoble de la 435.

¿Se ha notado mucho el crecimiento de las exportaciones a Ultramar, fuera de la UE, de la provincia de Badajoz, especialmente del sector agroalimentario?

Si con destinos de ultramar se refiere a aquellas zonas económicas emergentes y que tradicionalmente no han sido obje-

tivo de las empresas exportadoras extremeñas, sí podemos decir que se observa un aumento de la diversificación de los mercados internacionales a los que las empresas extremeñas dirigen sus exportaciones, en concreto con destino hacia países de Asia meridional y oriental y países del Caribe.

La conexión en tren hacia Portugal y la Autovía hacia el Levante son dos reivindicaciones históricas de los exportadores de la región. ¿Cómo valoran su desarrollo futuro?

Esto es precisamente mencionaba en la anterior pregunta: la demanda que la Cámara lleva años haciendo en cuanto a la mejora de nuestras infraestructuras en general. Y por supuesto también de la conexión por tren a Portugal y la Autovía del Levante.

Es imprescindible que contemos con conexiones aéreas competentes, con un verdadero tren de alta velocidad de manera urgente, con poder acoger trenes de mercancías, con autovías completas hasta todas nuestras ciudades limítrofes, etc. Y que, en definitiva, Extremadura pueda competir en igualdad de condiciones con el resto de regiones a la hora de atraer proyectos e inversiones en el futuro.

“La conexión por tren a Portugal y la Autovía del Levante son claves”



Puerto de Huelva



PUERTO DE HUELVA

Nodo logístico-industrial, referente multimodal del suroeste europeo



EL PUERTO DE HUELVA, CON LOS SECTORES PRODUCTIVOS

Las terminales ferroviarias de mercancías esperan al tren de Alta Velocidad para impulsar la logística extremeña



Tren extremeño a su paso por Navalmoral de la Mata



Terminal de contenedores

El futuro de las infraestructuras de Extremadura se juega en varios frentes, aunque todos ellos parecen tener en común las conexiones ferroviarias y viarias con los principales nudos portuarios que las empresas extremeñas pueden aprovechar.

Entre estas infraestructuras, sin duda una de las más importantes es la **Plataforma Logística de Badajoz**, cuya terminal ferroviaria ya está finalizada. El Puerto seco de la plataforma logística va a permitir la interconexión modal de las mercancías, que llegarán en tren desde Portugal hasta este puerto seco y después se cargarán en camiones hasta su destino. Las instalaciones cuentan con un control de acceso para los vehículos pesados, una playa de vía donde se almacenarán hasta 1.200 contenedores a la vez o una báscula para pesar los camiones. También una zona de oficinas, porque todo el proceso estará por supuesto digitalizado. La obra del puerto seco está ya finalizada, incluido el desdoble de la vía ferroviaria que conecta con la plataforma. Ahora se está a la espera de que se adjudique la gestión, cuyo concurso ya ha salido a licitación pública. Hay que recordar que en esta plataforma logística ya han desembarcado o lo hará próximamente Amazon, Monliz Phi4Tech o Vegenat, entre otras.

Tren de Alta Velocidad

Una plataforma que enlaza directamente

con el futuro de la línea ferroviaria de alta velocidad que debe conectar Madrid con Lisboa. Por la parte española, las obras siguen su curso con el parón que supone el tramo toledano, encallado desde hace varios años. Como señalaba recientemente el Club Senior en su informe de seguimiento sobre las obras del tren Madrid-Badajoz, se espera que "el tramo del tren de alta velocidad entre Badajoz y Plasencia esté electrificado en su totalidad en verano de este 2023. Mientras que las obras del bypass de Mérida, que avanzan a buen ritmo, no completarán su electrificación antes de 2025; y no es probable que la plataforma del tramo Plasencia-Talayuela esté finalizada en su totalidad antes de 2026. Para los expertos del Club Senior, hay que insistir en el "lastre que sigue pesando sobre el tramo de Badajoz a Plasencia por no haber construido estaciones en línea en Mérida, Cáceres y Plasencia, perdiendo así 45 minutos".

Mientras, según el Plan Ferroviario Nacional de Portugal, el tramo que entrará antes en funcionamiento será el que transita entre Évora y Elvas, que debe estar operativo entre finales de este año 2023 y primeros del 2024 con velocidades de 250 kilómetros por hora.

En estas conexiones entre Extremadura y Portugal puede jugar un papel clave el Corredor Atlántico Sines-Badajoz, que cuenta con financiación europea. Uno de sus grandes objetivos, será el de minorar

las cargas administrativas, simplificar trámites en aduanas y dinamizar la cadena logística para mejorar la competitividad de las empresas a ambos lados de la frontera. Extremadura Avante, empresa pública de la Junta de Extremadura, ha firmado acuerdos con los Puertos portugueses de Sines y Algarve.

Otro de los puntos clave del futuro exportador extremeño tiene que ver con la mejora de sus comunicaciones con el Levante y también con Andalucía. A través del desdoblamiento de las carreteras actuales o su conversión en autovías.

La propia Junta de Extremadura considera estratégica la importancia de la conexión con Castilla-La Mancha "como eje importante para nuestra estrategia de comunicación tanto de pasajeros como que no lleguen hasta Madrid, que evitan el nudo de Madrid, pero que nos conectan con Castilla-La Mancha y con el Corredor Mediterráneo, no más importante que el Atlántico", como señaló la consejera de Movilidad, Transporte y Vivienda durante unas jornadas. La Junta ha asegurado en diferentes foros que durante el año 2023 estarán finalizadas las terminales de mercancías y ha pedido la colaboración de las empresas "para darle sentido a esas infraestructuras y sacar al mayor aprovechamiento posible, ya que vamos a tener una capacidad logística y un desarrollo industrial competitivo que está llegando a la región".

Puerto Bahía de Algeciras

Comprometidos

con el Verde

Está en manos de todos

Compromisos Sociales

- CS 2:** Integración Puerto - Ciudad
- CS 8:** Salud y bienestar social
- CS 11:** Gestión del talento
- CS 12:** Reducción de desigualdades

Compromisos Económicos

- CS 1:** Gobernanza sostenible
- CS 5:** Puerto innovador y sostenible
- CS 9:** Divulgación y transparencia



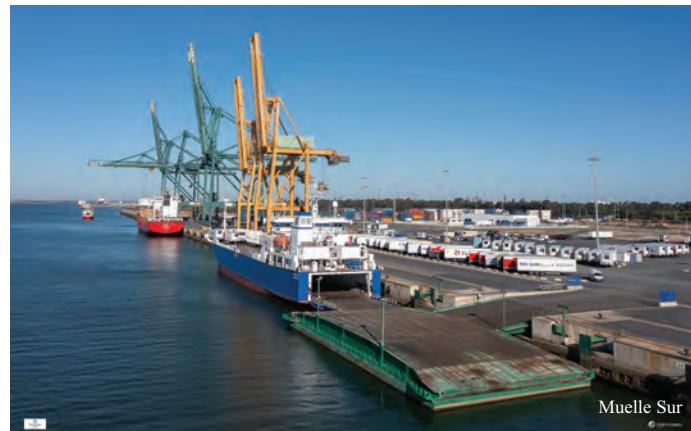
Compromisos Ambientales

- CS 3:** Transición energética e infraestructuras sostenibles
- CS 4:** Ecosistemas y biodiversidad
- CS 6:** Calidad ambiental
- CS 7:** Economía circular y contratación verde
- CS 10:** Cambio climático



Compromisos alineados con los
Objetivos de Desarrollo Sostenible
establecidos en la [Agenda 2030 de la ONU](#)

Puerto de Huelva potencia sus conexiones como puerto natural de las empresas extremeñas del sector agroalimentario



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. Dada su cercanía con la región de Extremadura y mediante acciones como la presencia del Puerto onubense en la Feria Internacional de AgroExpo en Don Benito (Badajoz), se muestran las fortalezas y oportunidades que el Puerto de Huelva brinda a las empresas extremeñas del sector agroalimentario.

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.

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.

Tejido empresarial extremeño

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 hin-

terland del puerto onubense. Continuará trabajando para impulsar las infraestructuras y las comunicaciones terrestres y marítimas en beneficio de las exportaciones y las importaciones de la región extremeña y así poder convertirse en su puerto natural.

En cuanto a las conexiones terrestres se refiere, el Puerto de Huelva ha apostado por fomentar el ferrocarril y la conectividad con Extremadura a través de diferentes proyectos e iniciativas. En esta línea, destacan infraestructuras clave como la terminal ferroviaria, ubicada a pie de muelle con dos vías de 750 metros, donde se operan en la actualidad trenes de contenedores TECO, que mediante el puerto seco de Majarabique localizado en Sevilla conectan con toda la red ferroviaria nacional.

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 cinco salidas semanales.

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 continúa trabajando para conseguir una mayor amplitud de servicios de esta naviera en el puerto.

Asimismo, se está trabajando en la posibilidad de conseguir nuevas oportunidades con otras navieras para mejorar la conectividad marítima del Puerto de Huelva, que conecten Huelva y su hinterland, como Extremadura, con más mercados exteriores.

En cuanto a tráficos marítimos y operaciones portuarias que aporten valor a las acti-

vidades que se desarrollan en Extremadura, destaca la logística agroalimentaria de granos sólidos. Para potenciar el movimiento 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 con el objetivo de mejorar la operativa portuaria desde el punto de vista medioambiental y posicionar el Puerto de Huelva como centro agroalimentario de referencia del suroeste de Europa.

Zona de Actividades Logísticas (ZAL)

El Puerto de Huelva ha puesto en marcha un concurso público para la construcción y explotación de naves logísticas en la Zona de Actividades Logísticas (ZAL). Se trata de un espacio de hasta 60 hectáreas ubicado en el polígono industrial de la Punta del Sebo de Huelva, donde el sector agroalimentario extremeño podrá aprovechar esta infraestructura para aportar valor a la mercancía.

Hub logístico de frío sostenible

El Puerto de Huelva ha impulsado la puesta en marcha de un Hub logístico de frío sostenible con la empresa Frigoríficos Portuarios del Sur (FPS), que tiene previsto finalizar este año la construcción de su almacén frigorífico en el Muelle Sur. Tecnológicamente avanzado, este almacén empleará un frío ecológico. Las empresas interesadas en explorar nuevas alternativas pueden aprovechar todas las sinergias existentes con el Puerto de Huelva, que se configura como el puerto natural de Extremadura.



Ternera de Extremadura

INDICACIÓN GEOGRÁFICA PROTEGIDA



UNIÓN EUROPEA

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



Avda. Ruta de la Plata, 4 • Cáceres • Tel. 927 62 91 46 • e-mail: consejoregulador@terneradeextremadura.org • www.terneradeextremadura.org

Consejería de Agricultura, Desarrollo Rural,
Población y Territorio.

JUNTA DE EXTREMADURA

Puerto de Algeciras revalida como el más eficiente de Europa



10.000 contenedores eligen el **Puerto de Algeciras** para llegar a los consumidores

El Puerto de Algeciras acaba de revalidar como el más eficiente de Europa según el ranking que cada año y desde hace tres elabora el Banco Mundial y la consultora S&P Global Market Intelligence. Los datos hacen referencia a 2022, año en el que el **Puerto de Algeciras** con un crecimiento del 3% en su volumen de actividad cerró con más de 107 millones de toneladas de mercancías, un crecimiento del 10% en los intercambios de mercancías con Marruecos a través de la línea Algeciras-Tánger Med y la superación de los 1.000 trenes de mercancías anuales, así como los 1.000 megaships operados desde que estos gigantes del mar existen.

Todo ello refuerza la competitividad del **Puerto de Algeciras** de la que también se benefician las empresas extremeñas que exportan a todo el mundo y cada vez más confían sus mercancías al eslabón del Estrecho desde el que alcanzan cualquier parte del mundo en el menor tiempo posible. 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, incluidos los destinos más lejanos servidos a través de los megaships capaces de cargar 24.000 contenedores y que casi cada día escalan en las terminales del **Puerto de**

Algeciras, uno de los pocos del Mediterráneo que puede albergarlos y operarlos con garantías.

Empresas extremeñas

Y son muchas las empresas extremeñas que desde Cáceres y Badajoz canalizan sus mercancías por el **Puerto de Algeciras**. De hecho el **Puerto de Algeciras** canaliza buena parte de las exportaciones extremeñas de fruta de hueso, vino y hortalizas, o tomate preparado, como principales productos. En total, más de 10.000 contenedores anuales de import/export procedentes o con destino en alguna de las dos provincias extremeñas pasa por el **Puerto de Algeciras**. Entre los productos exportados desde Extremadura también destacan por volumen el aceite de oliva, la lana sin cardar, 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.

Y es que 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.

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.



"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: <http://www.facebook.com/CorderodeExtremadura> <http://twitter.com/igpcorderex> <http://igpcorderex.blogspot.com.es>

Valenciaport: el puerto eco-sostenible al servicio de Extremadura



La Autoridad Portuaria de València está ejecutando proyectos de descarbonización por valor de 131 millones de euros con el objetivo estratégico de ser un puerto neutro en emisiones en 2030

Energías limpias, ferrocarril, digitalización, infraestructuras sostenibles o innovación son acciones que está llevando a cabo la **Autoridad Portuaria de València (APV)** en el marco de su objetivo Valenciaport 2030, cero emisiones. La finalidad es posicionarse como el hub verde, inteligente e innovador del Mediterráneo. Y dar el mejor servicio para las empresas exportadoras de Extremadura, como puerta de salida de sus productos.

La lucha contra el cambio climático y la descarbonización es una meta irrenunciable para **Valenciaport** y así se comprometió adelantándose 20 años al Pacto Verde Europeo de ser un recinto neutro en emisiones. Y así lo está haciendo con un plan que se concreta en acciones que ya se están poniendo en marcha. En los últimos meses, la APV ha aprobado tres instalaciones fotovoltaicas, una en Gandia para convertirlo en el primer puerto autosuficiente de Europa y dos en el **Puerto de València** que permitirá generar el 14% del consumo eléctrico. El recinto valenciano ya dispone de la primera hidrogenera cargada de este combustible del ‘futuro’. Es la única instalación capaz de abastecer las necesidades de las terminales a través del tanque fijo que almacena este combustible y la hidrogenera móvil, que será la encargada de desplazarse a las terminales de MSC y Grimaldi para suministrar hidrógeno a los dos prototipos de

maquinaria portuaria donde se va a testar este combustible limpio.

Combustibles alternativos

Son ejemplos reales del compromiso de **Valenciaport** con las energías limpias. Y se está avanzando en otras acciones como la construcción de dos subestaciones eléctricas para que los buques que atraquen en València se conecten a la red eléctrica, el uso de combustibles alternativos como el Gas Natural Licuado, aerogeneradores, la sustitución de la flota de vehículos de la APV por híbridos y eléctricos, o proyectos relacionados con la mejora de la eficiencia energética, como los cambios de luminarias.

El ferrocarril es prioritario

Si alguna inversión destaca sobre otras, por el presupuesto comprometido, se podría citar el ferrocarril. El **Puerto de València** ya trabaja con 13 trenes al día, 90 a la semana ó 380 al mes. En total, durante

2022 entraron o salieron del recinto valenciano 4.634 trenes, un 9% más que en el ejercicio 2021. Trenes que son más largos, con más vagones y que transportan más contenedores y mercancías. Y la tendencia para los próximos años es que esta cifra siga en aumento, tanto en València como en Sagunto, puerto este último donde se está trabajando en el acceso ferroviario.

No es una casualidad. Es el compromiso que desde años la **Autoridad Portuaria (APV)** viene realizando por fomentar la interconexión ferrocarril-mar para el transporte de mercancías. El objetivo es claro: aumentar considerablemente la cuota del 4% del tren en el movimiento de bienes y productos en España para acercarse a la media europea que es del 18%. De hecho, la APV tiene presupuestados 240 millones de euros para actuaciones que tengan a la locomotora y los vagones como protagonistas, a lo que hay que sumar otros proyectos como la autopista ferroviaria Valencia-Madrid, y su prolongación hasta Lisboa,

el apoyo a puntos de carga en su hinterland o el uso de nuevas tecnologías en el sector.

En 2022, se transportaron un total de 2.230.683 mercancías por ferrocarril, un 8% más que en 2021, y se usaron 236.142 TEU (contenedor estándar de 20 pies), 21.594 contenedores más que el ejercicio anterior lo que supone un incremento del 10%.





VF TractorMaster Hybrid

10 % de ahorro de combustible
para mejorar tus resultados.

Benefíciate de la tecnología VF y de nuestro diseño de banda de rodadura.

- Kilometraje optimizado
- Excelente tracción sobre el terreno
- Menor vibración durante el transporte de mercancía
- Mayor capacidad de carga comparado con neumáticos estándar
- Más de un 10% de ahorro en combustible en comparación con el VF TractorMaster



Para más información, visita nuestra web o pregunta a tu distribuidor de neumáticos.



Francisco Javier Galán Izquierdo
CIO de **ARRAM Consultores**

“Los gemelos digitales revolucionan el concepto de la ingeniería combinando conocimiento y las últimas tecnologías”

¿Qué es un gemelo digital?

Podríamos definir gemelo digital como la representación virtual de un objeto físico o un-Sistema, que abarca su ciclo de vida. Se actualiza a partir de datos en tiempo real y utiliza la simulación, el aprendizaje (machine learning) y el razonamiento para facilitar la toma de decisiones.

¿Qué aporta el gemelo digital a la ingeniería?

Deberíamos hablar en plural, ya que existen una gran variedad de gemelos digitales. Estas herramientas nos permiten mostrar a nuestros clientes diferentes escenarios en las etapas de un proyecto. Desde el diseño conceptual para tener una maqueta virtual, donde pueden obtener una visión espacial de su industria, para ver materiales, texturas y calidades, como otros aspectos importantes: ver sus líneas de producción en un Gemelo digital que simula con datos reales el comportamiento de estas líneas y plantear diferentes opciones, todo ello antes de realizar la inversión en sus ins-

talaciones. En industrias ya operativas el gemelo digital permite simular el comportamiento actual de sus líneas de producción proponiendo soluciones eficientes que mejoran tanto los rendimientos como los retornos de la inversión a realizar.

¿Qué percepción tienen los clientes de esta nueva tecnología?

Cuando presentamos un gemelo digital a un cliente en cualquier fase de sus inversiones, desde el momento donde definimos con ellos el diseño y calidades, has-

ta la fase de operaciones, el cliente nos transmite mucha más información porque entiende mejor las propuestas presentadas viendo objetos en tres dimensiones y la definición de las calidades. Controla los volúmenes y espacios y el producto final se acerca mucho más a su idea.

El gemelo digital en la fase de Proyecto permite identificar interferencias y errores antes de la ejecución, y hacer análisis previos a la ejecución de la obra con el ahorro de costes para el cliente.

El Gemelo digital de simulación permite exponer escenarios diferentes de las líneas de producción con datos reales para tomar decisiones antes de adquirir maquinaria teniendo la certeza sobre la decisión tomada.

Estamos trabajando para incorporar el Gemelo Digital que permiten realizar acciones preventivas para anticiparse a problemas en diferentes etapas de Operación y Mantenimiento, basado todo ello en la captación de datos en tiempo real de la fábrica y mostrándolo en estos gemelos para poder visualizar alarmas y

“Se puede modelar el comportamiento de las líneas de producción ante problemas”



gráficas con patrones de comportamiento.

¿Arram Consultores se considera una ingeniería diferente en el sector?

Por supuesto. Combinamos un personal muy cualificado con experiencia y mucho conocimiento, con la aplicación de estas tecnologías para dar mejor servicio a nuestros clientes. Esta ventaja competitiva nos permite diferenciarnos de las empresas de ingeniería tradicionales y poder aportar otro enfoque mucho más potente que el cliente sabe valorar y contratar.

Se presentan grandes oportunidades en el sector que nos permite aplicar la ingeniería y el desarrollo personalizado de nuevas aplicaciones para dar nuevos servicios que ahora no se están demandando, pero que transformarán el concepto de la industria

y el de su visualización en entornos virtuales cada vez más cercanos a la realidad. Todo ello con datos en tiempo real, aprendizaje y aplicación de la Inteligencia Artificial para facilitar las tomas de decisiones. El

estar posicionado y preparado para incorporar estas tecnologías será vital para poder subsistir en un entorno en constante cambio y margen de tiempo muy cortos

¿Qué tipo de Industrias se benefician del uso de estos gemelos digitales?

En general todas. Los gemelos digitales aplicados a diseño, construcción y operaciones tienen un amplio campo de uso. Por poner un ejemplo, se puede simular desde procesos de producción, hasta el tráfico interno de carretillas para optimizar los recorridos, el tiempo de entrega de un pedido concreto a una hora determinada. Todo ello dependerá del sector industrial y de sus necesidades.

Arram Consultores propone nuevos escenarios, que reducen costes y elimi-

nan ineficiencias en las industrias y pueden ser visualizados por nuestros clientes en estos gemelos mediante la simulación.

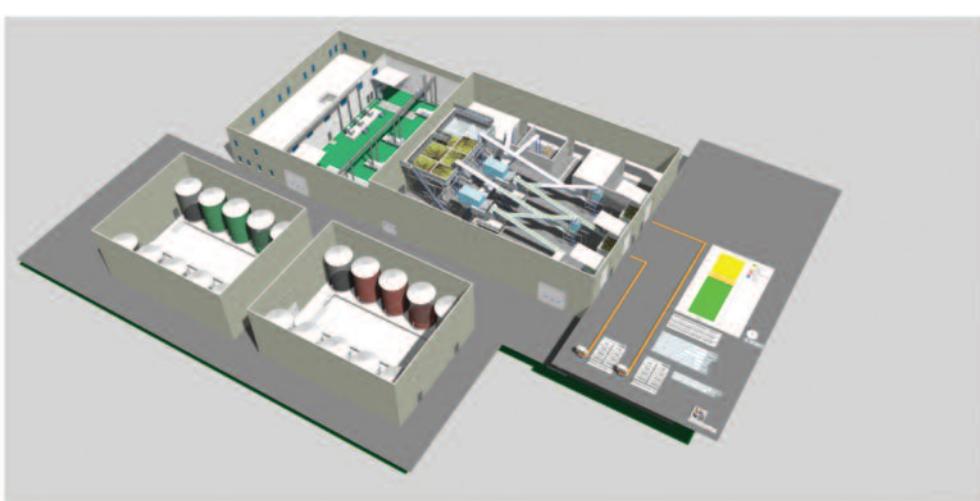
En conclusión, con estas herramientas, se aborda la inversión con una perspectiva mucho más global, no solo con un enfoque de ingeniería, si no como un elemento al servicio de la competitividad de la empresa:

-Definiendo un diseño conceptual lo más eficiente posible, gracias al carácter dinámico del modelo.

-Proponiendo la solución constructiva óptima, que permita visualizar el activo en su totalidad, e integrando el mantenimiento preventivo ya en esta fase.

-Simulando la puesta en marcha de las instalaciones, acortando la entrada en operación de nuevas plantas.

-Modelando el comportamiento de las líneas de producción ante problemas del día a día (falta de suministros, capacidad excedida), pudiendo "probar" de manera segura los planes de acción para resolver estas situaciones.



La mitad de las empresas inscritas en la DOP Queso de Acehúche lo están también en la DOP Torta del Casar



Quesos del Casar, Iberqués y Doña Francisca se han sumado al proyecto junto a Silva Cordero, El Acehucheño y Quesos Mateos

La DOP Queso de Acehúche cumple este verano su primer año con producto certificado en el mercado, completando al resto de denominaciones de origen que sitúan a Extremadura como una de las regiones con más sellos de calidad en el sector del queso. Fue en el mes de julio del 2022 cuando la certificación de quesos comenzó con más fuerza, de la mano primero de las empresas del municipio (Queso de Acehúche S.L.-Silva Cordero, El Acehucheño S.L. y Quesos Mateos C.B.) y poco a poco del resto de empresas inscritas.

Actualmente son seis las empresas inscritas en la **DOP Queso de Acehúche**. Además de las tres mencionadas antes, figuran también Quesos del Casar S.L., Iberqués Extremadura S.L. y Doña Francisca S.L, las tres ubicadas en la localidad cacereña de Casar de Cáceres, y las tres integrantes de la DOP Torta del Casar. De esta forma, la mitad de las empresas inscritas de la nueva DOP lo son también de la DOP Torta del Casar.

“Es una buena señal que queserías con una importante trayectoria comercial y que forman parte de una DOP tan conocida como la de la Torta de Casar se hayan interesado por estar en la DOP Queso de Acehúche y por elaborar sus quesos. La colaboración y sintonía entre las distintas queserías que forman el consejo regulador ha sido buena, con las de fuera aprendiendo de las de aquí como se elabora nuestros quesos”,

asegura **Juan Antonio Bello**, actual coordinador de la DOP Queso de Acehúche. A mediados del mes de mayo, cinco de las seis queserías inscritas ya habían certificado quesos. Solo Quesos del Casar no lo había hecho hasta entonces.

Según datos del consejo regulador, la aceptación del producto certificado en el mercado ha sido buena, pese a la actual coyuntura de precios e inflación.

“Contar con una imagen común del queso de Acehúche ha supuesto un mayor grado de conocimiento por parte del consumidor y también del canal de hostelería y restauración. Incluso algunas de las empresas están exportando ya quesos. Las cifras de quesos certificados para este año 2023 pueden duplicar e incluso triplicar a las del año 2022, teniendo en cuenta que el pasado año fue el primero de la DOP”, aseguran desde la Denominación.

Ganaderías y leche

Actualmente, uno de los mayores retos a los que se enfrenta la DOP para poder crecer en certificación es el del abastecimiento de leche y el mantenimiento de las ganaderías. Un problema que afecta cada vez más a muchas denominaciones de origen queseras.

“Hay un serio problema de relevo generacional en el mundo de las ganaderías que condiciona el abastecimiento de leche a las queserías. Aunque en nuestra zona ya se trabaja también con Cooprado, sería muy

importante que sigan manteniéndose ganaderías locales como toda la vida para el suministro de las queserías de aquí”, asegura **Juan Antonio Bello**.

El Queso de Acehúche es un queso graso, elaborado exclusivamente a base de leche cruda de cabras pertenecientes a las razas Murciana-Granadina, Florida, Malagueña, Verata y Retinta, así como sus cruces, procedente de explotaciones ubicadas en la zona geográfica descrita en el punto C, de coagulación enzimática, y madurado al menos 40 días. La zona geográfica tanto de producción de la leche como de elaboración del ‘Queso de Acehúche’ se sitúa en Cáceres, provincia perteneciente a la Comunidad Autónoma de Extremadura (España).

Ocupa la zona centro-oeste de dicha provincia, con una superficie aproximada de 396.000 ha, y D.O.P. QUESO DE ACEHÚCHE Pliego de Condiciones Página 3 de 10 engloba los siguientes municipios de las comarcas Tajo-Salor-Almonte y Valle del Alagón: Acehúche, Alcántara, Brozas, Cachorrilla, Calzadilla, Cañaveral, Casas de Millán, Casillas de Coria, Casar de Cáceres, Ceclavín, Coria, Garrovillas de Alconétar, Hinojal, Holguera, Mata de Alcántara, Mirabel, Monroy, Navas del Madroño, Pedroso de Acím, Pescueza, Piedras Albas, Portaje, Portezuelo, Riobobos, Santiago del Campo, Serradilla, Talaván, Torrejón el Rubio, Torrejoncillo, Villa del Rey y Zarza la Mayor.



EL CUADERNO DE EXPLOTACIÓN DE NUESTRO CAMPO

EN NUESTRA PLATAFORMA TIERRA

Accede a tu Cuaderno de Explotación CXTIERRA en nuestra plataformatierra.es, la comunidad digital de intercambio de conocimiento agroalimentario de Cajamar.

MÁS SENCILLO

Sencillo de usar. Tanto si eres agricultor, técnico, cooperativa, empresa productora o distribuidor...

SIEMPRE ADAPTADO A LA NORMATIVA

A la actual y a la que viene con el SIEX. Y por supuesto, a todas las que vayan apareciendo.

GRATUITO

El primer año gratis para todos. Prueba CX Tierra gratis y sin límites.

CON SOPORTE Y AYUDA PERSONALIZADA

Dispones de un equipo de profesionales detrás para ayudarte en ayuda-cxtierra@plataformatierra.es

MÁS SEGURO

Nuestra infraestructura está securizada para cuidar de tus datos y de su transmisión a la administración vía SIEX.



 **cajamar**
CAJA RURAL



Cajalmendralejo, presente en los principales eventos sobre Medios de Pago

Cajalmendralejo ha asistido a los dos eventos más representativos de los Medios de Pago a nivel nacional del primer semestre de 2023. En febrero se celebró la "I Jornada de Pagos: Una visión hacia el futuro", organizada por Cecabank y el diario Cinco Días que convocó a los principales referentes del sector con el objetivo de abordar el presente y el futuro de los pagos, sus tendencias, sus retos y analizar el impacto de su dinamismo. Expertos de empresas tan representativas como Mastercard, Visa, Iberpay, Euro600 o Bizum compartieron su experiencia con los directivos de las principales entidades financieras.

El auge de los pagos inmediatos y del

aplazamiento de las compras así como la importancia de la seguridad como base para generar confianza en los clientes fueron los temas que, según **Juan Bautista Martínez** -Director de Negocio Digital de Cajalmendralejo- más interés despertaron entre los asistentes. Según Martínez, una de las conclusiones que pudo extraer fue que "el futuro de los pagos pasa por la omnicanalidad, siempre teniendo presente la experiencia de los usuarios".

El pasado mes de abril tuvo lugar en el auditorio "El Beatriz-Madrid" la celebración del evento "Leading Payments: Experimenta hoy los pagos del mañana", organizado por la revista especializada Forbes y por Minsait Payments.



Este acto contó con la participación de directivos de las principales empresas globales de medios de pago que compartieron las principales conclusiones del "XII Informe de Tendencias de Medios de Pago", un estudio que se reconoce como la radiografía más exhaustiva del sector y que recoge la visión de directivos y expertos, así como las conclusiones de miles de entrevistas realizadas.

Cajalmendralejo, según su Director de Negocio Digital, es muy consciente de la importancia de la evolución de los pagos, de ahí que en este apartado ofrezca a sus clientes múltiples opciones, todas completamente actualizadas gracias al proceso de digitalización que la entidad extremeña ha experimentado en los últimos años.

El nuevo neumático TractorMaster de Continental reduce significativamente el consumo de combustible



El neumático TractorMaster de **Continental** ha sido diseñado para reducir la resistencia a la rodadura, lo que puede disminuir el consumo de combustible. En 2020, fue el que presentó un consumo de combustible más eficiente de todas las marcas premium en las pruebas llevadas a cabo por la sociedad agrícola alemana: Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG).

También mostró la transmisión más eficiente de potencia del motor, al ofrecer la mejor ratio de tracción a la toma de fuerza de todas las marcas evaluadas. «Esto demuestra que nuestros neumáticos, cuando se ajustan a la misma presión que la carga, son un 3% más rápidos en la misma

distancia y utilizan menos combustible para completar la misma tarea», afirma el especialista en neumáticos agrícolas de Continental, **Jaime Rodríguez**.

Los neumáticos se fabrican mediante una nueva tecnología que **Continental** ha aplicado por primera vez a un neumático agrícola. La tecnología N-Flex es un nailon tratado con calor pendiente de patente que se coloca bajo la goma. Permite que el neumático mantenga su forma, lo que reduce la resistencia a la rodadura y disminuye el consumo de combustible. «Un neumático más redondo que no se ha deformado por el uso o por el calor siempre resultará más eficiente. La tecnología N-Flex ayuda a que el neumático vuelva a su forma original, lo

que reduce la resistencia a la rodadura, facilita la conducción y reduce el consumo de combustible», explica Jaime Rodríguez.

Los desarrollos tecnológicos de la construcción del talón y del diseño de los surcos de **TractorMaster** han ayudado a aumentar la eficacia operativa y en el consumo de combustible. El neumático **TractorMaster** también se encuentra disponible como neumático de muy alta flexión (VF). «En carretera, esto permite que el vehículo cargue un 40% más de carga que un neumático estándar con la misma presión. En el campo, la presión de los neumáticos de muy alta flexión se puede bajar hasta un 40% en comparación con neumáticos estándares, incluso con la misma carga».

**+18%
HUELLA**

**+8%
ESPACIOSO**

**+11%
POTENCIA**

**+50%
INSONORIZACIÓN**



PUMA 260 CVXDRIVE

MÁS PUMA QUE NUNCA

Experimenta el siguiente nivel de rendimiento y eficiencia del Puma más inteligente y potente hasta el momento con 302 CV, que incorpora el sistema telemático más avanzado, AFS Connect. Una máquina bestial con un diseño compacto y equipada con neumáticos traseros de 2,05 m, que garantizan la máxima tracción y una menor compactación. El Puma ofrece el siguiente nivel de confort con su cabina más espaciosa, proporcionando el entorno de trabajo más silencioso del segmento con tan solo 66 dB(A).



Viento, haz, envés

Texto y dibujos: Jesús Álvaro



1
Del patio,
de una casa,
un árbol de sombra.



2
Acantilados
y
praderas...



3
Fruta en el cielo.
Al fondo,
una casa.



4
Tierras
en
parada.



HIGOS & FIGS

El primer portal del mundo del higo y la higuera

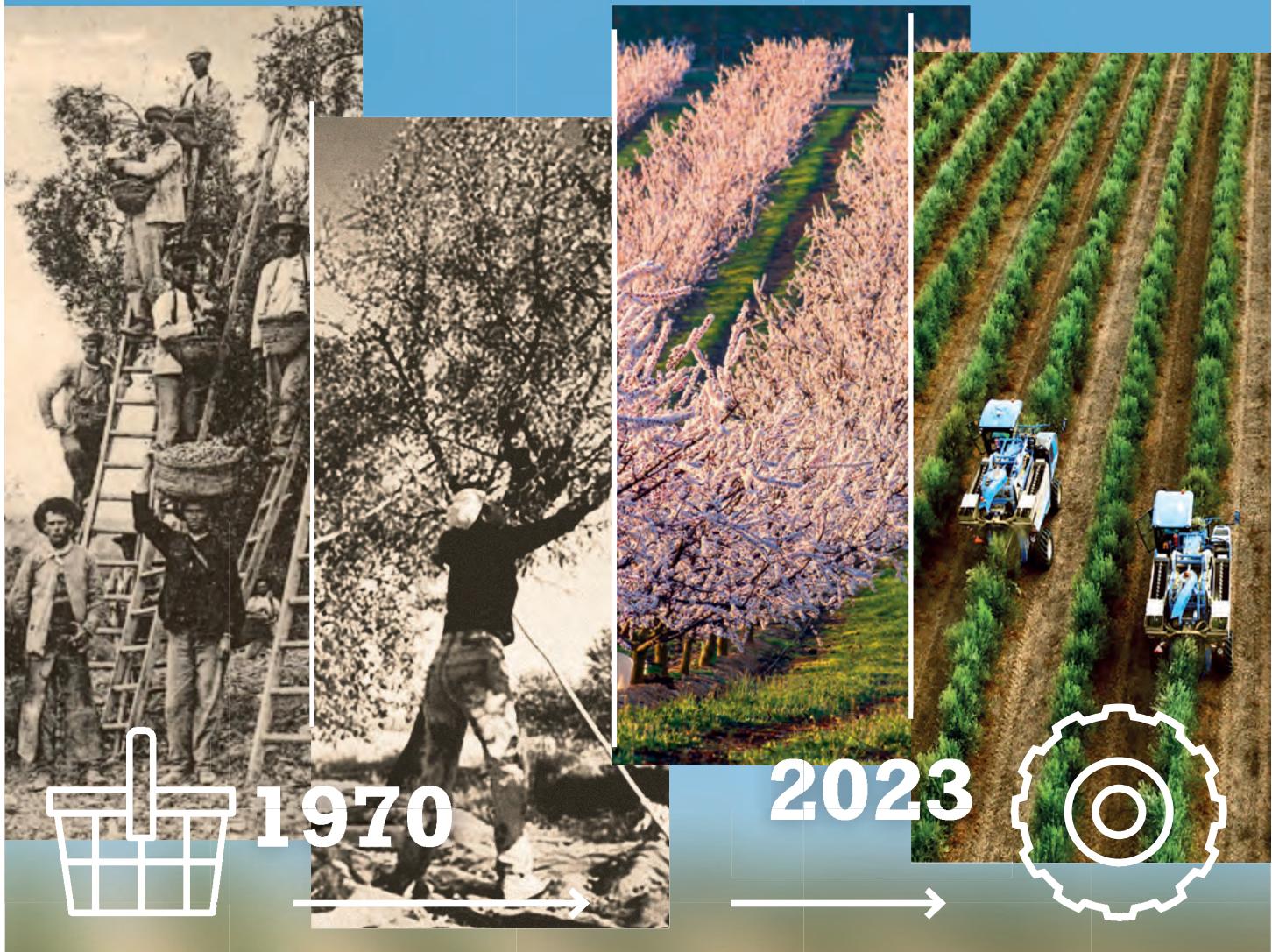
www.higosandfigs.com

AGROMILLORA

INNOVACIÓN Y EVOLUCIÓN EFICIENTE

Rootpac 20 & Rootpac R

LOS PORTAINJERTOS QUE TE ACERCAN AL FUTURO



La plantación de almendros en seto es la evolución natural en la tecnología de cultivo que han sufrido la mayoría de las especies leñosas.

El Sistema de Plantación en Seto es un concepto que da respuesta a las necesidades en materia de sostenibilidad y eficiencia que demanda la sociedad actual.





Ibercaja y Fundación CB ponen en marcha los Premios Origen que reivindican el valor de los productos procedentes de razas autóctonas puras extremeñas

Reivindicar el valor de productos procedentes de las razas autóctonas puras más emblemáticas de Extremadura es el principal objetivo que persiguen los premios 'Origen', que fueron presentados ante los medios de comunicación este 25 de abril en el edificio Badajoz Siglo XXI de la ciudad pacense.

El acto de presentación de este novedoso certamen, que apuesta por los productos identificados con el sello 100% Raza Autóctona, impulsado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación hace ahora 10 años, fue conducido por el gerente territorial de negocio agroalimentario de Ibercaja en Extremadura, **Pedro Herrera**. En él participaron **Fernando Planelles**, director territorial de Ibercaja de Extremadura; **Leonor Algarra**, subdirectora general de

Medios de Producción Ganadera del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación; **Antonio Cabezas**, Dir. gral. de Agricultura y Ganadería de la Junta de Extremadura; **Gregorio Moreno**, presidente de la Asociación Nacional de Ganado Vacuno Retinto; y **Elena Diéguez**, secretaria técnica de Aceciber.

En palabras de **Fernando Planelles**, "estos premios apoyan la calidad y excelencia de nuestras ganaderías con el sello 100% Raza Autóctona en un momento muy difícil para el sector con la subida de precios y el periodo de sequía que atraviesa". También destacó que son "fruto de un fuerte compromiso de **Ibercaja** con el sector público-privado".

Los galardones 'Origen' poseen una triple dimensión. "Queremos premiar a toda la

cadena", aclaró **Pedro Herrera**. De este modo, se establecen tres categorías: 'Origen Ganadería', 'Origen Restauración' y 'Origen Comercio' que tienen como objetivo premiar a los ganaderos, restaurantes y negocios respectivamente, que destaquen en su trayectoria por el uso del logo 100% Raza Autóctona.

En este certamen se han incluido un total de nueve razas que, o bien son exclusivamente autóctonas o tienen una fuerte presencia en Extremadura. Podrán aspirar a los galardones productores, comercios y restaurantes, bajo el amparo del sello 100% Raza Autóctona de vacuno Raza Retinta, Blanca Cacereña o Berrenda negra y colorada; de caprino de las razas Retinta y Verata; de ovino de Raza Merina; así como de Cerdo Ibérico o de Gallina Extremeña Azul.

Seipasa amplía su portafolio: Fungisei y SeiZen



Seipasa, empresa española especializada en el desarrollo, formulación y fabricación de bioinsecticidas, biofungicidas, bioestimulantes y fertilizantes amplía su portafolio con dos nuevas soluciones: Fungisei y SeiZen.

Fungisei, el biofungicida de la nueva generación

Fungisei, es un biofungicida microbiológico a base de *Bacillus subtilis*, galardonado con el premio a la Formulación Más Innovadora a nivel internacional, llega al mercado español con registro fitosanitario nº ES-01404 para ofrecer una solución eficaz contra oídio, mildiu, botritis y moteado en numerosos cultivos. La clave de Fungisei reside en su exclusiva formulación patentada, que protege la estabilidad microbiana del activo, garantiza su capacidad de con-

servación, proporciona una altísima eficacia y no deja residuos. Está clasificado por la CE como Low Risk, lo que certifica su bajo impacto de su uso y aplicación. Todo ello en una formulación líquida que no mancha ni presenta separación de fases.

SeiZen, el bioestimulante que revitaliza, recupera y rebrota

SeiZen es la última incorporación al catálogo de Seipasa. Es un bioestimulante líquido especialmente diseñado para recuperar cultivos de los daños provocados por situaciones de estrés abiótico y condiciones extremas, así como prepararlos ante situaciones adversas. La innovadora formulación reduce el daño oxidativo, recupera y elimina los efectos del estrés abiótico.

Con la incorporación de SeiZen a su catálogo, Seipasa ayuda a sacar el máximo bene-

ficio a las explotaciones más exigentes del mundo.

Radisei, máxima potencia desde la raíz

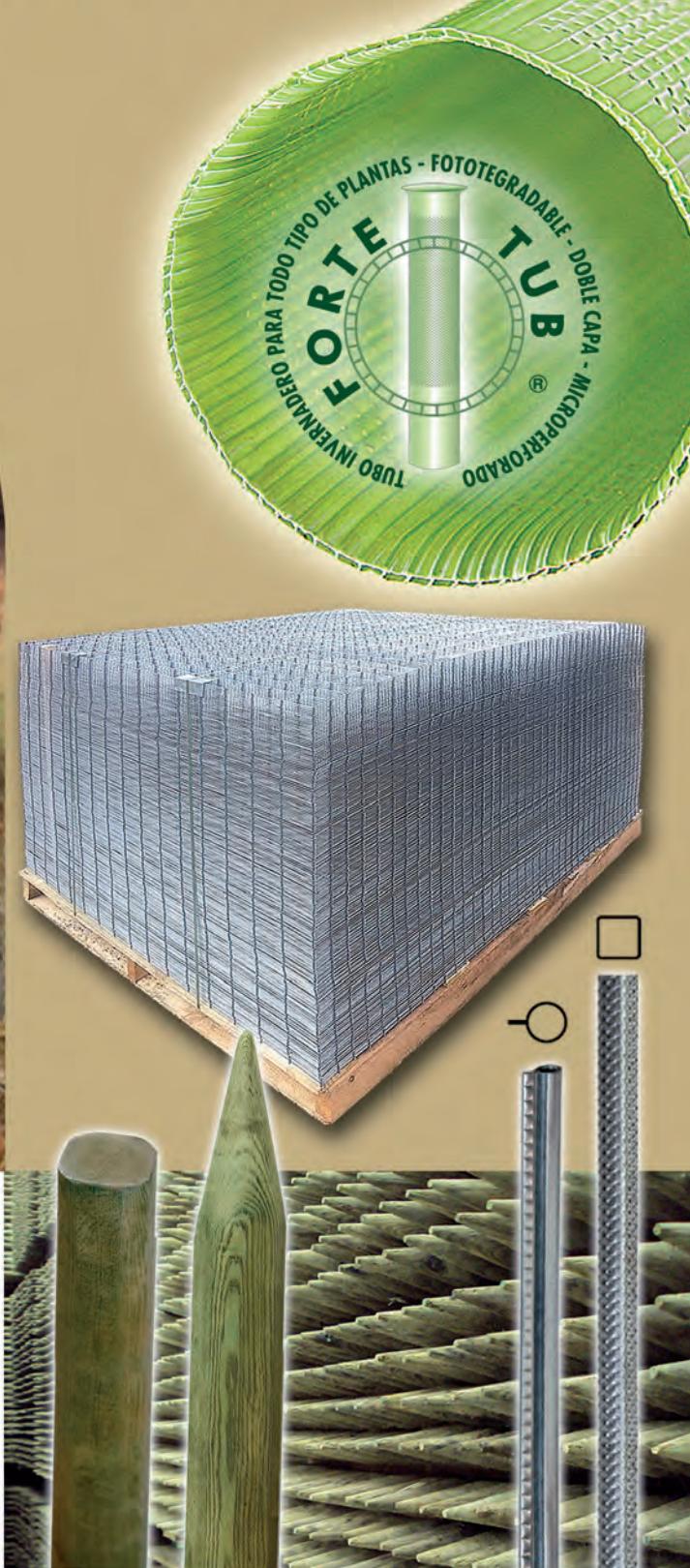
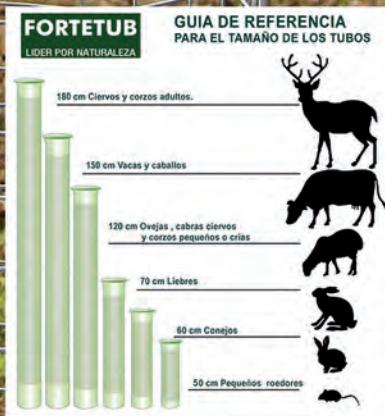
Además de estas nuevas soluciones, cabe destacar Radisei, el bioestimulante radicular más asentado en el campo extremeño en tomate de industria, sandía y melón, entre otros, basado en la cepa propia SEIBS23 de *Bacillus subtilis*.

Radisei™ activa diferentes procesos biológicos del suelo, desbloquea micro y macronutrientes esenciales y produce un mayor desarrollo del sistema radicular, favoreciendo una robusta puesta en marcha del cultivo que asegura una producción final de alta calidad.

Seipasa lleva 25 años ofreciendo soluciones innovadoras que ofrezcan valor añadido a los cultivos.

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



Cert. nº: ES07/3672

Sierra de Gata y Las Hurdes trabajarán con Sierra de Francia y Alto Águeda para crear una IGP de miel, un matadero móvil y aprovechar la resina



Foto: Go Resinex

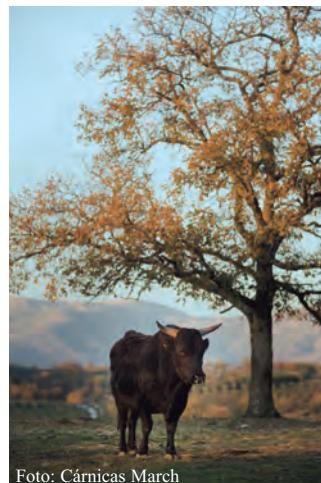


Foto: Cárnica March



Foto: UPA

Las provincias de Cáceres y Salamanca comparten mucho más que kilómetros de fronteras. Comparte muchas historias en común, un comercio intercomarcal muy importante, un flujo de estudiantes notable, sectores productivos agrarios, ganaderos y forestales similares, y un desarrollo turístico compartido en muchas ocasiones. Quien visita Las Hurdes o Sierra de Gata acaba en la Sierra de Francia salmantina o viceversa. Ahora, las administraciones locales quieren dar un paso más en este futuro en común, que es el del día a día por encima de lo que marcan y delimiten unas fronteras administrativas.

La **Diputación de Cáceres** presentó el pasado mes de marzo una estrategia común de desarrollo y financiación que une a los municipios de las comarcas cacereñas de Sierra de Gata y Las Hurdes con los de las comarcas salmantinas de Sierra de Francia y Alto Águeda.

Entre los objetivos claves del proyecto, que deben materializarse en los próximos meses tras el impás de las elecciones, figuran el turismo sostenible, el aprovechamiento forestal, la agroindustria, la artesanía, la digitalización y la sostenibilidad ambiental existentes en esas comarcas limítrofes, y en base a ello se han puesto sobre la mesa líneas de actuación en torno a circuitos cortos de comercialización, la recuperación del patrimonio arqueológico común, la revitalización del patrimonio cultural, la comercialización turística y la

mejora de las infraestructuras turísticas, el aprovechamiento maderero, la lucha contra el cambio climático y la formación para el empleo de los recursos humanos del territorio.

Antes de finalizar el año 2023 debe estar lista una entidad gestora, con una fórmula jurídica aún por decidir sea consorcio o mancomunidad, para darle forma a los distintos proyectos productivos y colaborativos que quieren desarrollarse. Y aprovechar el músculo que supondrían los fondos Next Generation o de cooperación transfronteriza. Con un programa concreto de acciones a realizar:

-**Proyecto “REYNAS”** para la implantación de un modelo conjunto e innovador en el sector apícola con la creación de una IGP conjunta o una fábrica-criadero de abejas reina entre otras actuaciones.

-**Proyecto “ALQUIMIA”** de transformación de productos agro-ganaderos para favorecer las redes de colaboración entre pequeños productores y entre comarcas limítrofes.

-**Proyecto de un “MATADERO MOVIL”** para favorecer la colaboración entre pequeñas explotaciones de ganado caprino y ovino de comarcas limítrofes, facilitar el asentamiento de actividades ganaderas en las comarcas y suprimir los costes de transporte e intermediarios para sacrificio de animales.

-**Proyecto “NODO: Logística y distribución de productos agrícolas”**, con el fin

de apoyar la creación de un centro logístico para la distribución de productos perecederos, mejorar la accesibilidad y red de distribución de los productos agroalimentarios del medio rural a los mercados.

-**Proyecto “TEGEMOS”**, para la implantación de una gestión “en mosaico” para la prevención de incendios y despoblación, a través de actividades agrícolas, ganaderas y forestales.

-Proyecto “RESINEXCYL”, para la mejora de la innovación y competitividad de proyectos relacionados con la producción y transformación de la madera y con el aprovechamiento de la resina de las cuatro comarcas implicadas.

-**Proyecto “CALOR VERDE RURAL”**, de aprovechamiento de la biomasa para uso municipal, con el fin de disminuir el peligro de incendios, maximizar el aprovechamiento de los recursos forestales, ofrecer servicio de calefacción y/o ACS a edificios municipales.

-**Proyecto “CASA” (CÁCERES-SALAMANCA)**, de dinamización turística de las comarcas de Sierra de Gata, Las Hurdes, Alto Águeda y Sierra de Francia, con un fin turístico.

-**Proyecto “ENGARZA”**, para la creación de una Red de Senderos intercomarcales que permitan unir a las cuatro comarcas con senderos de Gran Recorrido (GR) y Pequeño Recorrido (PR) o realizar circuitos entre los 10 Conjuntos Históricos y las Aldeas Históricas de Portugal.



Confíe su cultivo a la experiencia
de la marca líder en tomate

Ampligo[®] 150ZC

¿Quieres el control de los lepidópteros?

CarialTop[®]

Sí, hay maneras más sencillas de proteger tu cosecha
del mildiu y alternaria

Salona

El compañero polivalente en el control de malas hierbas



Isabión[®]



La energía más eficiente
para tu cultivo



syngenta[®]



© 2023 Syngenta. Todos los derechos reservados. TM 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.

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

Nunca antes cosechar temprano fue tan rentable



¿A qué esperas para plantarla?

