

n.º 123 verano 2025
año XXIX

www.extremadura21.com

ECONOMÍA
AGRICULTURA
ALIMENTACIÓN
TURISMO



CAUDAL DE EXTREMADURA

FRUTA PARA ULTRAMAR BRASIL, MÉXICO, CANADÁ...



ALMENDRA:
6.500 TN DE PRODUCCIÓN

EL AJO EXTREMEÑO,
ATENTO A EE.UU.

IA: ASÍ SERÁ
EL RIEGO DEL FUTURO

EL PRIMER CAVA
DE SIERRA DE GATA

CULTIVOS HERBÁCEOS:
CEREALES Y MAÍZ

EL CERDO IBÉRICO,
A EXAMEN

OLIVAR DE EXTREMADURA:
MORISCA, MANZANILLA CACEREÑA, VERDIAL...

WWW.EXTREMADURA21.COM EL PORTAL DEL CAMPO EXTREMEÑO

Financiación
Agraria

Una campaña más contigo

Pisamos la misma tierra que tú y por
eso un año más estamos a tu lado
dándote la financiación* que necesitas.

#elidiomatú
unicaja.es

*La concesión de operaciones de financiación está sujeta a los criterios de riesgo de Unicaja, debiendo tener en cuenta el plazo que la aprobación y formalización de estas operaciones requiere.

SÍGUENOS en



twitter.com/caudalextremadu



caudal de extremadura

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

Director
Francisco Cortijo

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

Edición y Maquetación
Julián García

Administración
Amelia Martín Bernardos

Fotografía, imagen y dibujos
Jesús Álvaro

Imprenta
Gráficas Andalusi
958 405 655

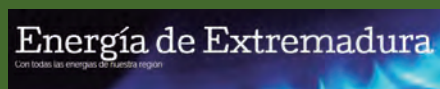
Publicidad y Suscripciones
670 67 55 71

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

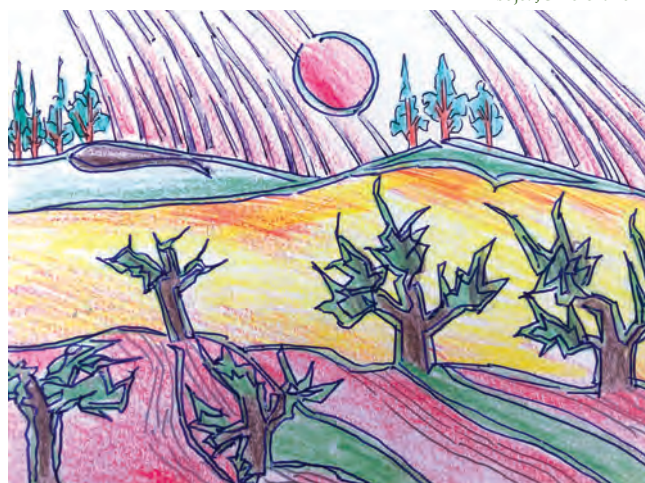


www.extremadura21.com
www.energiaextremadura.com
www.higosandfigs.com

Foto portada: Pixabay

SUMARIO

Nº 123
AÑO XXIX
VERANO
2025



Dibujo: JC Florentino

12
EXPLOTACIONES AGRARIAS:
MÁS GRANDES



14
CAMPAÑA
TOMATE INDUSTRIA



20
RUFIFRUIT:
FRUTA DE TEMPORADA



24
HIGOS DE CALIDAD:
DESAFÍOS EN CAMPO



30
IGP GARBANZO
VALENCIA DEL VENTOSO



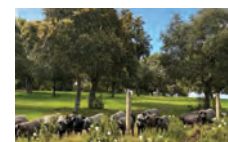
58-62
ESPECIAL
PUERTOS Y EXPORTACIÓN



66-74
ESPECIAL
BODEGAS Y VITICULTURA



80
AGRICULTURA ECOLÓGICA:
LA DEHESA LÍDER



La nueva campaña de almendra en Extremadura alcanzará las 6.500 tn en grano en 13.000 hectáreas



Las organizaciones ASAJA, COAG, UPA, Cooperativas Agro-alimentarias de España y AEOFRUSE, estiman que la producción de almendra grano alcanzará las 127.639 toneladas en la campaña 2025. La estimación en esta campaña se sitúa un 34% por encima de la media de los últimos cuatro años y un 5% respecto a la pasada campaña.

En el caso de la Comunidad de Extremadura, las previsiones de las organizaciones de productores apuntan a alcanzar en la campaña 25/26 las 6.500 toneladas de almendra en grano en una superficie de 13.010 hectáreas en producción.

Hay que tener en cuenta que en la campaña 24/25 la producción en la región fue de 5.854 tn de almendra en grano en una superficie productiva de 12.048 hectáreas. En las últimas cuatro campañas, la media de producción en Extremadura ha sido de 5.010 toneladas.

Regiones productoras

Actualmente, Extremadura es la séptima región española en hectáreas de almendra plantadas y la sexta en producción, con un porcentaje de hectáreas en riego muy superior a la media nacional.

Andalucía sigue siendo la principal comunidad en número de hectáreas con 176.175 y en producción prevista con casi 40.000 toneladas, seguida de Casti-

lla-La Mancha con 142.954 hectáreas y 35.817 hectáreas, y de Murcia en tercer lugar con 82.493 hectáreas.

Este año la superficie productiva en España es de 609.514 hectáreas, lo que supone un incremento de más del 10% respecto al pasado año y más de 56.000 hectáreas adicionales en producción, tanto de regadío como de secano en las distintas zonas, con especial relevancia porcentual en Murcia, Comunitat Valenciana y Castilla-La Mancha.

Según las organizaciones agrarias y AEOFRUSE, entrada de producción de nuevas plantaciones ha permitido compensar las dificultades productivas que se han dado: si bien las lluvias han sido beneficiosas para paliar las graves dificultades de muchas zonas de secano y mejorar las condiciones hídricas del suelo, han supuesto problemas durante la polinización y cuajado, reduciendo los rendimientos.

También se han producido daños por granizo en varias de las zonas de producción, con grandes extensiones afectadas en diversos grados. Plagas como la avispa también están causando pérdidas en numerosas áreas productivas.

La superficie de producción ecológica supera las 156.000 hectáreas, lo que supone el 26% de la superficie total en España y 18.600 nuevas hectáreas en relación al año anterior.

Aranceles EE.UU.

El sector de la almendra está siguiendo con mucha atención la polémica arancelaria de la Administración Trump. El mercado mundial de precios de la almendra depende en gran medida de la producción de Estados Unidos -concretamente de California- y de su política de precios.

La Unión Europea es un gran importador de almendra de Estados Unidos. La imposición de fuertes aranceles a las exportaciones agroalimentaria de la UE en Norteamérica podría castigar con aranceles también dichas importaciones de almendra al mercado europeo. Y abrir nuevas oportunidades de comercialización a la almendra europea y española.

Como aseguran desde Cooperativas Agroalimentarias Extremadura, “el cultivo de la almendra depende mucho del precio que establezca EEUU, porque es el mayor productor copando el 80% de la producción mundial de almendra. Con sus exportaciones están marcando los precios a los cuales podemos vender nosotros. Para nuestros agricultores es muy complicado competir con esos precios y hacer rentables las explotaciones. Una intervención de la Unión Europea cuando los precios sean excesivamente bajos, es una solución para hacer más rentable la producción de almendra nacional”.

SEGUROS AGRARIOS



Para tu seguridad



AGROSEGURO

- Producciones agrícolas
- Producciones ganaderas
- Explotaciones forestales

OTROS PRODUCTOS

- Póliza agraria
- Tractores y maquinaria
- Responsabilidad civil
- Seguros accidentes personales
- Seguros de vida para caballos
- Seguros de animales de compañía


MAPFRE


caser
seguros


ZURICH


santalucía
SEGUROS

Pueyo Mediación, Operador Banca Seguros Vinculado, S.L., c/Ramón y Cajal, 1 06700 - Villanueva de la Serena, N° de inscripción en el Registro de la DGS y F.P. OV-0061. Reg. Mercantil de Badajoz, Tomo 93, Folio 136, Hoja BA-5590 Puede consultar las compañías aseguradoras con las que Pueyo Mediación OBSV, S.L. tiene suscrito un contrato de agencia en <https://www.bancapueyo.es/seguros-particulares-2>

Carlos Dobado
Gerente de Cooperativa Extremeña de Ajos de Aceuchal

“Estados Unidos se ha convertido en nuestro principal mercado en los últimos años”



El sector del ajo español y extremeño mira con gran preocupación la incertidumbre arancelaria para las exportaciones hacia el mercado de Estados Unidos.

Hay que tener presente que Estados Unidos es el segundo mayor mercado importador de ajo fresco español, con unas 22.000 toneladas en el año 2024. Y una cifra de negocio de unos 70 millones de euros según datos de la Asociación Nacional de Productores y Comercializadores de Ajos (ANPCA). Y en el caso del ajo procesado (en polvo, pelado, etc), sería el principal mercado.

Para las empresas y cooperativas extremeñas del sector, con epicentro en Aceuchal (Badajoz), el mercado norteamericano también es clave en volumen y facturación. Habría que ver también como quedarían los aranceles para el ajo procedente de Argentina, México y Perú.

¿Cuáles son los principales retos que tiene planteados actualmente vuestra cooperativa tanto en producción como en comercialización?

Conceptos de producción y comercializa-

ción van más ligados que nunca, debido a la subida de costes que estamos sufriendo en las últimas campañas. Equilibrar todo esto no está siendo fácil, ya que como casi siempre, se traduce en una subida “obligatoria” de precios al consumidor. El consumo por su parte se mantiene igual.

¿Qué importancia tiene para vosotros el mercado de Estados Unidos y cómo se ve todo el debate arancelario en marcha?

En los últimos años se ha convertido en nuestro mercado principal, con lo que todas las modificaciones en políticas arancelarias nos repercuten. Estamos en una etapa de transición y de incertidumbre. Sólo podemos esperar que todo se normalice y nos permita trabajar con normalidad en este mercado.

¿El ajo extremeño, y especialmente el que se comercializa desde Aceuchal, tiene suficientemente reconocimiento como imagen en el mercado español frente a otras zonas de las que se habla siempre más?

En los últimos años, Aceuchal está haciendo todo lo posible por llegar a todos los

mercados disponibles y creo que se está consiguiendo. Esto ha permitido poner a nuestra localidad en el “mapa del ajo”, siendo reconocidos a nivel mundial por seriedad y calidad a partes iguales.

A nivel de cultivo, el sector español del ajo se ha enfrentado a importantes limitaciones climáticas y a destacadas subidas de costes. ¿De qué dependerá que se siga plantando ajo en España y haya relevo generacional entre los “ajeros”?

Nos encontramos ante un reto mayúsculo. La eliminación de ciertas herramientas, como son los productos fitosanitarios, ha incrementado los costes, además de reducir los rendimientos por hectáreas. El problema de mano de obra que el campo está sufriendo y la falta de relevo generacional hará que el campo se complique y los alimentos se encarezcan al consumidor. Debemos cambiar culturalmente y hacer ver a la población la importancia que la agricultura tiene en nuestra sociedad. Si conseguimos convencer a la población de que ser empresario agrícola es un privilegio y no una obligación, quizás eliminemos uno de estos problemas.

Feria *Agroalimentaria* Espiga 2025

EMBAJADORES DE LA FERIA



Toño Pérez



José Pizarro

**noviembre
21-24, 2025**

**IFEBA
Badajoz**

www.feriaespiga.es



Organiza



Colaboran

JUNTA DE
EXTREMADURA





Antonio Soto Esteban
 Presidente de la Sectorial de Cultivos
 Herbáceos de Cooperativas Agro-alimentarias
 Extremadura

“El precio en origen supone una gran incertidumbre campaña tras campaña para los cultivos herbáceos”

¿Cuáles serían los principales cultivos herbáceos que se siembran en Extremadura y qué evolución han tenido en los últimos años?

El sector de cultivos herbáceos extremeño es muy tradicional en cuanto a cultivos. Los principales son el trigo, la cebada, el maíz y la avena. La producción total de cultivos herbáceos de Extremadura fue en 2024 de 1.272.979 toneladas, representando el 4,5% del total nacional y situando a la región como la quinta productora de España. Asimismo, la superficie cultivada en Extremadura fue de 249.508 hectáreas entre trigo blando y duro, cebada, maíz, avena y triticale.

Las cooperativas asociadas a Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura sembraron y produjeron, en la campaña 2024, aproximadamente la mitad del maíz que tiene la región, cuya superficie ascendió un 13% respecto al año anterior, desde el inicio de la sequía en 2021 pasando de 42.766 hectáreas a 25.332 hectáreas en 2024.

El cultivo de maíz fue durante muchos años de largo es más importante del regadío extremeño. ¿En la nueva campaña se va a mantener la tendencia "bajista" de las últimas o habrá un repunte del cultivo?

Esta campaña se da la circunstancia de muchos productores extremeños de tomate han modificado los contratos presentados y la superficie inicialmente prevista se ha reducido, debido a los bajos precios en origen del tomate por el incremento de producción de China. Esa superficie de tomate que no se va a cultivar se va a dedicar al maíz, que es su alternativa en regadío. Por tanto, puede producirse un repunte aunque aún es pronto para aventurarlo.

El aumento de los insumos, la mano de obra y los precios en origen son claves en el desarrollo de cualquier cultivo. ¿De estas tres variables cuál es la que más preocupa actualmente al productor de herbáceos en la región?

Sin lugar a dudas, el precio en origen es el factor que más preocupa actualmente a los productores extremeños de herbáceos. Y esto se debe a que el precio registra unos picos muy acusados en sus oscilaciones y es algo que no depende de nosotros como productores, sino de los mercados mundiales.

Debemos tener en cuenta que somos deficitarios en cereales y la inmensa mayoría nos viene de fuera, por lo que dependemos de la meteorología que

haya en esos países, los aranceles ahora, etc.

La variable del aumento de insumos sí que afecta; la variable de la falta de mano de obra no tiene demasiada incidencia en este sector porque está todo muy mecanizado; pero la del precio en origen supone una gran incertidumbre campaña tras campaña y es lo que más nos preocupa.

Muchas grandes empresas de leñosos (olivar y almendro) buscan crecer en superintensivo en secanos, muchos de ellos de cereal actualmente. ¿Supone un riesgo para el sector de los herbáceos?

Toda hectárea que se quite de herbáceos para dedicarlas a otro cultivo es un riesgo, teniendo en cuenta que, como decía, somos deficitarios en cereales. Pero en cuanto a los cultivos superintensivos en secano, el riesgo para herbáceos es relativo.

Como esos cultivos superintensivos no tengan agua para regar, mucho futuro no pueden tener. Sí es cierto que los leñosos tienen un valor añadido mayor que los cereales y que nosotros dependemos más de la climatología, pero tengo dudas de que se vaya a restar mucha superficie en secano para superintensivos.

COMPROMETIDOS CON EL CAMPO
desde el minuto



En Ibercaja te anticipamos¹ hasta el 80% de la PAC al **0% TAE²**, si cumples los requisitos, y hasta en 18 meses.

ibercaja.es

1. Producto de financiación sujeto a los requisitos de concesión de riesgos de Ibercaja Banco, S.A.

2. **TAE: 0% (TIN 0%)** cumpliendo requisitos para el siguiente ejemplo representativo: importe solicitado de 25.000€, plazo 12 meses, sin comisión de apertura sobre el límite del préstamo. Sin compensación por amortización o cancelación anticipada. El importe de la cuota mensual es de 2.083,33€ los once primeros meses y 2.083,37€ el último mes. Es necesaria la contratación de una cuenta vinculada donde se abonará el anticipo y se domiciliará la PAC. Para poder beneficiarte de esta oferta es necesario cumplir, al menos, 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. Solo computa un servicio de cada naturaleza/familia, no es acumulativo (por 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 12 meses anteriores a la solicitud. 3. Tener contratados, al menos, un seguro agrario (Agroseguro) y al menos otros 2 seguros de riesgo comercializados por Ibercaja. 4. Tener en Ibercaja saldos en productos de ahorro/inversión por importe superior a 30.000€. 5. Tener, al menos, 30.000€ en saldo de financiación. Oferta válida para solicitudes hasta el 31 de diciembre de 2025.

La fruta de hueso extremeña prevé alcanzar las 285.000 toneladas de producción esta campaña



El sector de la fruta de hueso en la Comunidad de Extremadura es estratégico tanto a nivel de volumen de producción -entre las primeras regiones del país- en mano de obra y también en exportación. Durante la pasada campaña del 2024, la producción regional se situó en las 273.000 toneladas, según datos de AFRUEX, pese a la menor campaña de ciruela y de cereza. En la actual campaña, las lluvias caídas en marzo han retrasado varios días el comienzo de las variedades más tempranas.

A expensas de la meteorología en las próximas semanas -sobre todo por los temidos granizos y tormentas- desde AFRUEX se espera una cosecha algo mayor que la del año pasado en volumen. “Siempre con el condicionante de lo que pueda ocurrir con el tiempo -asegura Miguel Ángel Gómez-Cardoso, gerente de AFRUEX- las previsiones se situarían en las 285.000 toneladas de fruta. La campaña ha comenzado con unos 15 días de retraso, pero que ha sido igual en todas las grandes zonas productoras de fruta de España”.

Ciruela

La ciruela ha sido uno de los productos estrella de la fruticultura extremeña. Hay que recordar que Extremadura es la mayor productora de ciruela de España y de la Unión Europea, con un portfolio de variedades muy completas que abarcan varias ventanas del mercado. “Esperamos

una mejor campaña de ciruela que la del 2024 que fue baja -asegura el gerente de AFRUEX. En las dos últimas campañas, la extensión de cultivo de ciruela se ha mantenido estable en número de hectáreas, tras los ajustes que sí hubo años atrás”.

Para José Aurelio García, gerente de EXPLUM Sociedad Cooperativa de Valdelacalzada, uno de los mayores productores de esta fruta en la región, “la campaña se presenta con incertidumbre siempre, ya que nunca puedes predecir lo que vaya a ocurrir en los mercados. En cuanto a las producciones, mucho mejor de lo esperado, después de las continuas lluvias. Las condiciones climáticas no han sido las idóneas, las abejas han trabajado poco, pero la naturaleza vuelve a sorprendernos y aquí 2+2 nos son 4. Después cada uno de los productores tendrá su casuística, pero en general, hay producciones similares al año pasado. Algunas variedades pueden haber algo más, como es alguna variedad de piel amarilla, y en alguna de piel negro habrá algo menos, pero no mucho menos. Esto no quiere decir que haya superproducción. Otra cosa es como se comporten los mercados, ya que estamos en un mercado global y todo afecta”.

Cereza del Jerte

En el caso de la cereza del Jerte, muy castigada por la adversa climatología en las dos últimas campañas, también se espera una mejor campaña. Como ejemplo, las

previsiones de la DOP Cereza del Jerte que espera “certificar entre dos y tres millones de kilos de cereza y la misma cantidad de picota del Jerte”, lo que ascendería a un total de entre cuatro y seis millones de kilos de fruta. “Si las condiciones climáticas lo permiten, esperamos certificar una producción significativa de cereza y picota del Jerte”, según José Antonio Tierno, presidente de la DOP.

El sector de la fruta extremeña de hueso fue uno de los primeros en la región extremeña que más apostó por la exportación a mercados de ultramar. Tras los problemas que supuso el bloqueo comercial a Rusia impuesto desde la UE, al ser uno de los grandes mercados de la fruta regional, se buscaron nuevos mercados cada vez más lejanos, desde Brasil hasta Canadá por ejemplo.

En el caso de los aranceles de Estados Unidos, el gerente de AFRUEX asegura que las empresas y cooperativas extremeñas no exportan a Estados Unidos. “California es como si fuera las Vegas del Guadiana en producción de fruta. Lo que sí nos puede beneficiar son las oportunidades que se presenten en mercados como México, que está creciendo para nosotros, y el de Canadá, donde estamos ya presentes desde hace tiempo. Ambos son grandes compradores de fruta de Estados Unidos y si el tema arancelario se complica buscarán otros proveedores”.



EXPLORA nuestra app



Cajalnet
la banca digital de
cajalmendralejo



 **cajalmendralejo**
también disponible en
cajalnet.es

6.780 explotaciones agroganaderas tienen más de 100 hectáreas en Extremadura



La región es la tercera de España tras Castilla y León y Aragón con una superficie media mayor

De las 54.798 explotaciones agroganaderas que existen en la Comunidad de Extremadura, sólo 6.780 tienen más de 100 hectáreas de extensión. Otras 4.074 cuentan con entre 50 a 100 has y 11.616 menos de 5 has. Según datos del INE, el tamaño medio por explotación en la región ha subido en los últimos cuatro años desde las 43,73 hectáreas en 2020 a las 51,53 hectáreas en 2023.

Por comunidades autónomas, Castilla y León fue la que mantuvo una superficie agrícola media mayor por explotación, 74,95 hectáreas, seguida de Aragón (61,81 ha/explotación) y Extremadura (51,53 ha/explotación), mientras que Canarias fue la más minifundista, con una media de apenas 3,69 ha por explotación.

El paisaje agrícola y ganadero en España está cambiando con más fuerza de lo que parece a simple vista en los últimos años. El número de explotaciones agrícolas se redujo un 12,4% entre 2020 y 2023, según la encuesta sobre la Estructura de las Explotaciones Agrícolas (EEA), presentada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) a primeros de este año.

Concentración

La Superficie Agrícola Utilizada (SAU) estimada refleja un descenso mucho menor, indicativo de la concentración de parcelas, y quedó en este periodo en 23,5 millones

de hectáreas, con un descenso del 1,6% y de 390.101 hectáreas, según los datos de la encuesta realizada en 2023 y en comparativa con las cifras recabadas por el Censo Agrario de 2020.

Menos explotaciones y menos SAU dio como resultado que la superficie media por explotación agraria aumentara durante este tiempo aumentara en un 13,2% en 3,54 hectáreas más, situándose en 30,46 ha por explotación, frente a las 26,92 ha/explotación de media del Censo Agrario de 2020.

El único aumento entre la SAU destinada a cultivos al aire libre correspondió a frutales, con un 2% más, pasando de algo más de 1,28 millones a casi 1,31 millones de hectáreas. Por el contrario, el resto de cultivos registró descensos, sobre todo en el caso de los huertos (-42,6%, hasta apenas 1.396 ha) y otros leñosos (-12%, hasta 42.902 ha).

Entre los principales, la superficie destinada al cultivo del viñedo se dejó un 5,4%, hasta 813.844 ha; la de los pastos permanentes bajó un 2,1%, hasta algo más de 7,35 millones de hectáreas; la dedicada al olivar se contrajo un 1,5%, hasta cerca de 2,43 millones de hectáreas y la de tierra arable bajó también un 1,4%, con menos de 11,5 millones de hectáreas.

La tierra arable concentró casi la mitad (49%) de toda la SAU al aire libre en 2023,

seguida de los pastos permanentes (31,4% del total) y los cultivos leñosos (19,6%), CON el olivar como el cultivo leñoso más extenso, con el 10,3 % del total de estos cultivos, seguido del 5,6% de los frutales, y del 3,5% del viñedo.

Según el INE, la superficie de agricultura ecológica representó en 2023 el 9,5 % del total de la SAU total, con un incremento entre 2022 y 2023 del 19,2%, sobre todo en otros cultivos leñosos (+62,6%), frutales (+54,5%) y viñedo (+29,9%).

Ganadería

En 2023, según la EEA, se contabilizaron un total de 114.939 explotaciones con ganado, un 10,3 % menos que en el Censo Agrario de 2020, con las granjas de aves de corral como las únicas que aumentaron (+0,3 %, hasta 16.012 explotaciones).

Según la estadística del INE, Extremadura cuenta con 806.352 cabezas de vacuno, 3,5 millones de cabezas de ovino, 223.000 de caprino, 1.33 millones de porcino y 10 millones de aves de corral. Por CC.AA., el mayor número de cabezas de ganado bovino lo tuvo en 2023 Castilla y León (1,4 millones de cabezas); de ovino, Extremadura (3,5 millones); de caprino, Andalucía (910.000); de porcino, Cataluña (7,8 millones), así como de aves de corral (46,9 millones), mientras que de conejos fue Castilla y León (292.000).

Tu esfuerzo en manos

expertas →

Cuenta con la ayuda de nuestros **especialistas agro**, para renovar tu maquinaria con el **Plan Renove del Santander***.

Innovación | Sostenibilidad | Especialistas



Infórmate en
bancosantander.es
o en nuestras oficinas

Es el momento



*Operación sujeta a previa autorización por parte del Banco.

Los productores extremeños sembrarán 19.437 has de tomate para producir 1,81 millones de toneladas



La superficie baja 390 has sobre la inicial prevista con un rendimiento estimado de 93,32 tn/has, menor que el de 2024

Las abundantes lluvias caídas en los meses centrales de la primavera retrasaron de forma significativa todas las labores de preparación y siembra en el tomate para industria. Lo que unido a las dudas de los agricultores sobre el precio final de las industrias había provocado temor a una caída significativa sobre la contratación inicial. Sin embargo, los datos definitivos de la Mesa del Tomate demuestran que aunque ha habido una caída tanto en contratación como en hectáreas sembradas, los temores iniciales no se han cumplido.

Según los datos de la Mesa del Tomate ya definitivos a aportados por OPFH e industrias hasta finales de mayo, los kilos contratados por las industrias en Extremadura serán finalmente de 1,88 millones de toneladas, frente a una contratación inicial de 1,94 millones de toneladas. La variación en kilos finalmente entre lo inicialmente previsto y lo contratado finalmente con las industrias caerá un 2,76%.

Mientras, la superficie que sembrarán los tomateros extremeños alcanzará las

19.437 hectáreas frente a una siembra inicial prevista de 19.828 has. Una diferencia de 390 hectáreas que previsiblemente se siembre de maíz, pese a la irregularidad en los precios del producto. De esta forma, la caída en la superficie frente a lo inicialmente prevista será del 1,9%.

Rendimiento por hectárea

Un dato clave en la nueva campaña de tomate será el rendimiento estimado por hectárea, que en los últimos años ha seguido creciendo hasta llegar al récord del año pasado. Inicialmente, los tomateros extremeños esperan un rendimiento de 93,32 toneladas por has. Tras el ajuste de los precios, alcanzar esta cantidad en el rendimiento es casi un requisito para lograr una rentabilidad suficiente en el cultivo, tras la subida de los insumos principales en campo.

El pasado año 2024 los productores extremeños entregaron finalmente una cantidad sensiblemente superior a lo contratado inicialmente, hasta los 2.240.000 millones de kilos de tomate para un total de 22.962 hectáreas de cul-

tivo. El rendimiento conseguido por hectárea, gracias sobre todo a unas condiciones climáticas muy favorables en las distintas etapas del cultivo, fue de 97,74 toneladas. Este rendimiento fue por primera vez en la historia superior a la de los tomateros andaluces, que habitualmente consiguen rendimientos por hectáreas superiores a los de las Vegas del Guadiana y el Alagón.

Hay que tener en cuenta que la contratación inicial en el año 2024 fue de 2.060.000 millones de kilos pero aunque finalmente, gracias a las 500 hectáreas de más sembradas, sumó al final de campaña y al mayor rendimiento conseguido muchos millones de kilos más. Que también podría ocurrir en la próxima campaña.

También hay que tener en cuenta que las industrias de tomate extremeñas, tanto privadas como cooperativas, también contratan hectáreas fuera de la región, fundamentalmente de Andalucía y Portugal, en un volumen que en una campaña normal puede llegar a las 1.000 hectáreas de cultivo.



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](https://twitter.com/cortevaES)

La Inteligencia Artificial permitirá ahorros del 10% en regadíos, que suman 285.000 hectáreas de cultivo en Extremadura



La Comunidad de Extremadura dispone de unas 285.000 hectáreas de regadío, de las que más del 60% ya utilizan sistemas de riego localizado. Desde el año 2024, es decir, en la última década, la región ha visto aumentar sus regadíos en cerca de 80.000 nuevas hectáreas, a la espera de los proyectos de Monterrubio de la Serena y Tierra de Barros. La mayor parte de la producción final agraria de la región depende de los cultivos industriales de regadío como tomate, arroz, maíz o tabaco así como de leñosas, desde olivar a fruta de hueso o almendro.

Pese a la situación actual de bonanza de los pantanos extremeños, tras las abundantes lluvias de marzo y abril, lo ocurrido hace apenas dos campañas con limitaciones importantes a determinados cultivos por sequía, muestra la importancia del ahorro en agua.

La aplicación de la Inteligencia Artificial (IA) en la agricultura permitirá conseguir ahorros de hasta un 10% de agua para riego sin comprometer la producción y rendimiento de los cultivos, según estima el Grupo de Trabajo de IA de la **Federación Nacional de Comunidades de Regantes (FENACORE)**, que destaca el potencial de esta tecnología para optimizar recursos, mejorar la sostenibilidad y afrontar los retos del cambio climático.

FENACORE asegura que estas herramientas revolucionarán la gestión del agua, permitiendo una optimización precisa y eficiente del riego, en línea con los esfuerzos que desde hace años vienen demostrando

los regantes españoles para mejorar su productividad y su sostenibilidad.

ChatGPT

Además de los importantes ahorros de agua y energía, **FENACORE** admite que herramientas de IA como ChatGPT y Copilot ya facilitan la gestión administrativa en las comunidades de regantes, liberando tiempo y recursos en tareas administrativas permitiendo centrarse en la optimización del riego y la sostenibilidad.

De hecho, a través de proyectos europeos como el **proyecto Life Triplet**, del que forma parte **FENACORE** ya están utilizando Big Data y su análisis para la aplicación inteligente del agua y de los nutrientes en el regadío.

Así, el uso de la IA con la incorporación de sensores e imágenes satelitales también está marcando un antes y un después en el mantenimiento predictivo. Estas tecnologías permiten detectar de manera temprana problemas como el taponamiento de aspersores antes de que afecten al rendimiento de las explotaciones. Además, algoritmos avanzados como redes neuronales y modelos Transformer están facilitando la predicción de la demanda hídrica con un nivel de precisión sin precedentes, mejorando así la planificación y el uso sostenible de los recursos.

Gemelos digitales

Los avances no se limitan al análisis de datos. Los gemelos digitales -modelos virtuales que simulan escenarios de riego en

tiempo real- permiten ajustar parámetros de forma dinámica según las necesidades específicas del cultivo. Al mismo tiempo, el mapeo inteligente identifica las infraestructuras y zonas de cultivo activas, incluso en áreas remotas o de difícil acceso, mejorando la gestión global de los sistemas de regadío.

De igual modo, los sistemas automatizados adaptativos integran datos climáticos, energéticos y agronómicos para optimizar el uso de recursos, estableciendo un nuevo estándar en eficiencia agrícola, por ejemplo, a través de modelos de IA especializados en el área de la hidrodinámica, que evalúan el desempeño de la red constantemente, y van integrando comportamientos específicos provenientes de informaciones que se le dan, incluso en lenguaje natural, con la nueva potencia de la IA generativa. El objetivo es que la red aprenda a ser eficiente por refuerzo y por análisis de sus propios resultados, en lugar de tener que estar constantemente parametrizándola.

Según el presidente de **FENACORE**, **Juan Valero de Palma**, "la apuesta del campo por la tecnología es ineludible para ser cada día más sostenibles y productivos, además de para garantizar el relevo generacional. En concreto, la IA tiene el potencial de revolucionar el regadío, pero es esencial continuar investigando y desarrollando soluciones accesibles y de fácil manejo para los agricultores. La gestión hídrica está preparada para dar un salto de la mano de la IA hacia una eficiencia y sostenibilidad sin precedentes".

NUTRIFLUID IMPULSE



IMPULSOR ENERGÉTICO e^{ON}

Reduce la cantidad de energía
necesaria para las reacciones
metabólicas de la planta

Fertilizantes líquidos de elevada eficacia



La creciente aparición de malas hierbas resistentes a herbicidas encarece el cultivo del maíz en Extremadura



Extremadura ha sido desde hace muchos años una de las grandes productoras de maíz, con producciones que en su día se situaban en el entorno de las 50.000 hectáreas, siendo el cultivo más importante en extensión del regadío regional. En los últimos años, el número de hectáreas sembradas ha bajado en torno a las 28.000 por diferentes motivos, tanto climáticos como de competencia de cultivos como de precios en origen. Aunque sigue siendo un cultivo esencial complementario para el regadío extremeño, especialmente en las Vegas Altas y Bajas del Guadiana en la provincia de Badajoz y en las Vegas del Alagón en la provincia de Cáceres.

Y que se enfrenta a importantes desafíos en cuanto a su cultivo, más allá de los que dependen de su cotización en los mercados internacionales como una commodity de primer nivel. Entre estos desafíos destacan los que tienen que ver con el control de las malas hierbas. Desde CICYTEX se ha estudiado en los últimos años en diferentes proyectos cómo abordar esta problemática creciente en el cultivo del maíz. “El uso de los herbicidas para controlar las malas hierbas está actualmente amenazado por la aparición a un ritmo exponencial de biotipos de malas hierbas resistentes -aseguran desde CICYTEX. Con el uso repetido e intensivo de productos con el mismo modo de acción, la resistencia a una amplia gama de herbici-

das útiles ha aparecido en muchas especies de malas hierbas”.

Los herbicidas inhibidores del enzima *acetolactato sintetasa* (ALS), han sido ampliamente utilizados para el control de malas hierbas en el cultivo de maíz, puesto que poseen actividad contra las principales especies de gramíneas y sobre algunas dicotiledóneas. En la actualidad, se ha confirmado la presencia de resistencia a estos herbicidas en poblaciones de *Sorghum halepense*, *Echinochloa crus-galli* y *Setaria adhaerens*. Por esto, se impone el empleo de un manejo integrado de las malas hierbas y adoptar todas las medidas posibles para prevenir la aparición e incremento de su resistencia a los herbicidas.

Hierbas gramíneas

Desde hace un año, CICYTEX participa en un proyecto nacional denominado “Resistencia a herbicidas en malas hierbas gramíneas en el cultivo de maíz (REGRAMA)”. Este proyecto, financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación y fondos FEDER, engloba tres subproyectos, uno coordinado por INIA-CSIC en Madrid, otro por la Universidad de Barcelona y un tercero por CICYTEX, titulado “Caracterización de los mecanismos responsables de la resistencia a herbicidas en malas hierbas gramíneas del maíz”. El objetivo general es evaluar cuantitativa y cualitativamente el estado actual de la resistencia a herbicidas en las especies de malas hier-

bas gramíneas más comunes en los sistemas de cultivo de maíz en España.

En el nuevo proyecto (REGRAMA) se pretende hacer un muestreo de otras malas hierbas (gramíneas) que afectan al cultivo de maíz en diferentes regiones, principalmente en *Echinochloa spp.*, *Digitaria sanguinalis*, *Setaria spp.* y *Sorghum halepense*, aunque se tendrá en cuenta también la presencia de otras especies que sean abundantes en nuestra región. Se prevé realizar prospecciones durante dos campañas en las regiones donde se cultiva maíz en España, y obtener un mínimo de 40 poblaciones por especie y región. Posteriormente, se realizarán ensayos para conocer la respuesta de estas poblaciones a herbicidas autorizados en la actualidad en maíz. También se evaluará cómo esta resistencia puede influir en la capacidad adaptativa de las poblaciones de malas hierbas, lo cual ayudará al diseño de estrategias de control.

Será la primera vez que se realiza en Extremadura un ensayo de este tipo en maíz. Se realizarán distintos estudios que son claves para el diseño de un programa de gestión integrada para malas hierbas gramíneas en maíz: ensayos para confirmar posibles resistencias en invernadero/laboratorio, estudios de los mecanismos implicados y la posibilidad de incluir técnicas rápidas de detección que favorezca hacer un seguimiento y una temprana detección de estas resistencias en un futuro próximo.

Dispón de los fondos en función de las necesidades puntuales que se producen a lo largo del año con un importante ahorro de costes.



Línea Financiación*

AGRO MULTIDESTINO

Una solución de crédito que te permite agrupar en un único contrato los tres destinos más habituales de financiación:

[Anticipo PAC](#) / [Gastos Campaña](#) / [Pago Seguros Agro ABANCA**](#)

//ABANCA
Agro

*La concesión de la financiación recogida en esta oferta está sujeta en cualquier caso, al análisis previo del riesgo por ABANCA. Promoción válida ata o 31/12/2025.

**Mediador del seguro: ABANCA MEDIACIÓN, OPERADOR DE BANCA-SEGUROS VINCULADO, S.L., con domicilio social en la avenida de la Mariña núm. 1, 4ª planta, A Coruña, inscrita en el Rexistro Mercantil de A Coruña, tomo 3321, folio 64, hoja C-38698 y en el Rexistro de distribuidores de seguros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con el núm. OV-0044, provisto del CIF B-70049630 y con seguro de responsabilidad civil y capacidad financeira exigidos por la normativa de distribución de seguros vigente. Entidades aseguradoras: ABANCA Seguros Generales, Allianz, AXA, CASER,FIATC, Fidelidade, Generali, Helvetia, MAPFRE, Plus Ultra Seguros, REALE, Zurich. Consulta condiciones en cualquier oficina ABANCA.

Sergio Gómez Jiménez
Administración y Ventas de Rufifruit

“El 75% de nuestras ventas de fruta de hueso de temporada ya va a mercados exteriores”



De izda a dcha: Mario Gómez (ventas nacionales); David Gómez (ventas internacionales); Rufino Gómez (CEO), Sergio Gómez (Comercial Ventas) y Xisco Piña (gerente de producción)



El sector de la fruticultura extremeña no solo está protagonizado por gigantes del sector a nivel nacional como Tany Nature, Sol de Badajoz o Landfruit. En el mismo también trabajan varias empresas familiares con una comercialización más reducida pero que crecen año a año en volumen y en exportación. Uno de sus ejemplos es **Rufifruit**, liderado por los **hermanos Gómez Jiménez** (Sergio, Mario y David) que han seguido desde Los Guadalperales (Badajoz) la estela de su padre **Rufino Francisco Gómez Haba** y su abuelo en el sector de la fruta de hueso. La empresa cuenta en su portfolio de ventas con nectarina, melocotón, ciruela, paraguay y pera. En pocos años -comenzaron con el proyecto comercializador de **Rufifruit** en 2020- han logrado incluso un importante reconocimiento de Extremadura Avante a su internacionalización a finales del pasado año 2024.

“Actualmente el 75% de nuestras ventas son para los mercados exteriores -asegura **Sergio Gómez**, uno de los tres hermanos que comparte el proyecto. Hemos estado ya en importantes ferias a nivel internacional, gracias a los idiomas que sabe mi hermano David y esto nos ha ayudado mucho”.

Con la llegada de la tercera generación al sector de la fruta también se han notado

un cambio claro en los objetivos de comercialización.

“A nuestro padre siempre le ha gustado la venta directa al cliente final -asegura Sergio- y nosotros ya por el volumen que tenemos nos dirigimos más a la venta al por mayor”.

Una de las claves del proyecto de Rufifruit radica en que su volumen de comercialización le permite trabajar casi al día con el cliente, “y no dejar la fruta tanto tiempo en la central como puede estarlo en un gran grupo”, asegura Sergio. “En pocas horas podemos colocar una fruta casi recién recogida en un destino español, por ejemplo”.

Para **Sergio Gómez** otra de las claves que ha permitido crecer al proyecto ha sido la coyuntura de precios de los dos o tres últimos años, que ha recuperado el ánimo del productor de fruta tras varias campañas complicadas. “Nosotros somos un buen ejemplo porque hasta ahora sólo mi padre tenía producción propia, de ciruelas. Y nosotros como Rufifruit hemos decidido contar con nuestra propia producción de ciruelo, melocotón y nectarina”, asegura Sergio.

La empresa mantiene acuerdos de colaboración con productores de fruta de la zona que deciden comercializar su producción a través de **Rufifruit**.

“Para nosotros es fundamental contar con

agricultores de confianza que sabemos cómo cuidan la fruta y qué calidad pueden ofrecernos. En nuestra zona de Los Guadalperales antes había bastantes productores de pera pero ahora prácticamente casi no quedan. Casi todo lo que hay plantado es de ciruela”.

El crecimiento en volumen de comercialización, que dependiendo de la campaña oscila entre los tres y cuatro millones de kilos de fruta, así como en la apertura de nuevos clientes internacionales con mayores exigencias les va a obligar a ampliar y modernizar sus instalaciones actuales.

“La nave actual que tenemos en la Los Guadalperales se nos ha quedado pequeño y hemos tenido que contar también con instalaciones en Gargáligas. Uno de nuestros grandes objetivos es contar con unas instalaciones de mayor volumen y con más medios para el crecimiento que queremos tener, siempre con la idea de apostar por una fruta de temporada de calidad, en su tiempo”.

De cara a la campaña, desde **Rufifruit** se espera que sea razonablemente buena en volumen y también en precios. “Lo que ha pasado en Turquía con la climatología nos ayuda al sector en España aunque sea una desgracia para los productores de allí. La fruta es un sector muy globalizado”.

Exirel®**FMC****Exirel®****LA ESTRELLA
FRENTE A LAS
PLAGAS****Exirel®****Insecticida**

Con la potencia de

CYAZYPYR®
ingrediente activo**REGISTRO EN**● CÍTRICOS
● OLIVAR
● VIÑA● **AMPLIO** espectro de acción →● **CONTROL** de trips →● **BUEN PERFIL** frente a la fauna auxiliar →



Texto: David Peña Abades

Grupo de Investigación, Gestión, Conservación y Recuperación de Suelos, Agua y Sedimentos (Instituto del Agua Cambio Climático y Sostenibilidad, Universidad de Extremadura)

Riego por inundación intermitente: una alternativa al riego por inundación en el cultivo del arroz

Extremadura es una de las regiones más importantes en la producción de arroz concentrando alrededor del 20% de la superficie nacional, manifestando así la importancia de este cultivo en el desarrollo socioeconómico de la región. No obstante, el sector afronta serios problemas de rentabilidad debido al continuo aumento en los costes de producción. Además, al igual que en el resto de Europa, la irrigación del cultivo bajo inundación permanente se asocia con graves riesgos ambientales: elevadas emisiones de metano, contaminación de aguas por plaguicidas, acumulación de metales en el arroz y exceso del consumo de agua. De hecho, en Extremadura y Andalucía, la superficie dedicada al cultivo sufrió una drástica reducción en las campañas de 2022 y 2023 debido, fundamentalmente, al prolongado escenario de sequía, siendo necesario la aportación de ayudas directas al sector. Otro importante desafío es el creciente desarrollo de poblaciones de malas hierbas resistentes a los herbicidas, siendo actualmente Extremadura una de las zonas con mayores problemas. Por tanto, existe una necesidad urgente de desarrollar y transferir estrategias que permitan mejorar la sostenibilidad y viabilidad del cultivo.

Cota determinada

El Grupo de Investigación Gestión, Conservación y Recuperación de Suelos, Agua y Sedimentos, en colaboración con la Escuela Superior de Biociencias de Elvas y el Instituto Superior de Agronomía de la Universidad de Lisboa, ha desarrollado diferentes proyectos de investi-

gación financiados por la Agencia Estatal de Investigación, sobre los efectos de los riegos intermitentes en el cultivo del arroz en las Vegas del Guadiana, cuyos resultados han sido publicados en revistas de investigación de máximo prestigio internacional, así como presentados en congresos y jornadas de difusión y transferencia.

Los riegos intermitentes consisten en inundar las parcelas hasta alcanzar una cota determinada, momento a partir del cual se detiene el riego, dejando que el agua se evapore o percole hasta un determinado punto de secado para, llegado el momento, comenzar de nuevo el ciclo de inundación y secado, por lo que se trata de un sistema que puede ser adaptado inmediatamente con las infraestructuras actuales.

Los resultados obtenidos por nuestro grupo, hasta el momento, han puesto de manifiesto que el efecto de los riegos intermitentes en el rendimiento agronómico del cultivo (variedades Sirio y Thaiperla) depende principalmente del nivel de restricción hídrica aplicado. De forma que, cuando el punto de secado no supera los -20 kPa de potencial matricial del suelo, se obtienen rendimientos agronómicos similares al riego por inundación permanente. Por el contrario, en condiciones de mayor estrés hídrico, han sido detectados descen-

sos en los rendimientos que pueden ser contrarrestados mediante el uso combinado del riego intermitente con la aplicación de enmiendas orgánicas.

Rendimientos

El uso de estas enmiendas mejoran las propiedades edáficas y la eficacia de los herbicidas, lo que se traduce en la obtención de rendimientos, incluso, superiores a los del sistema tradicional, así como en un incremento notable en la productividad del agua aplicada permitiendo, así, una gestión más eficaz de los recursos hídricos.

Con respecto al impacto sobre los gases de efecto invernadero y la bioacumulación de metales, la implementación de los riegos intermitentes permite reducir drásticamente las emisiones de CH₄, así como, la acumulación de arsénico inorgánico, debido fundamentalmente al predominio de las condiciones oxidantes bajo estos tipos de riego. Sin embargo, los riegos intermitentes incrementan notablemente la bioacumulación de cadmio que, aunque no ha sido detectado en concentraciones superiores a las permitidas para este elemento, pueden ser contrarrestadas mediante el uso combinado de esta técnica con la aplicación de enmiendas orgánicas.

No obstante, el éxito de la implantación del riego intermitente dependerá, principalmente, del tipo de suelo y de sus características, así como de la variedad cultivada. Por ello, la adaptación de estos sistemas de riego intermitentes debe ser precedida por estudios específicos bajo las condiciones propias de cada zona arrocerá.

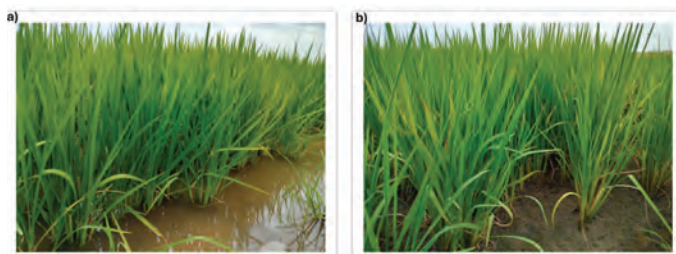


Imagen del cultivo del arroz mediante riego por inundación permanente (a) y riego por inundación intermitente (b)

 **Orondis® Ultra**

UN **GRAN SALTO**
FRENTE AL **MILDIU**



Excelente
eficacia y
persistencia
a bajas dosis



Protege nuevas
hojas y brotes
al poder
aplicarse en fase
de crecimiento



Doble
tecnología
en su modo
de acción



 **Orondis® Ultra**

syngenta®

 **NutribioN®**

ACTIVA

LA BIOESTIMULACIÓN
Y FIJACIÓN **N**ATURAL DEL
NITRÓGENO EN
MAÍZ y ARROZ



 **NutribioN®**

syngenta®
Biologicals



© 2025 Syngenta. Todos los derechos reservados. ™ y ® son marcas comerciales del Grupo Syngenta.
Lea siempre la etiqueta y la información sobre el producto antes de usarlo.
Nutribio N® es una marca registrada de Ceres Biotics Tech, S.L.

Aves, insectos y hongos pueden llegar a dañar entre el 8 y el 42% de los higos secos en campo



El Grupo Operativo GO HIGOS identifica y ofrece alternativas para solucionar este grave problema en el sector del higo extremeño

Uno de los problemas que más preocupan cada campaña a los productores de higos secos y frescos de Extremadura, región que lidera la producción a nivel nacional, son los datos causados por las aves e insectos. Y que ocasionan importantes pérdidas económicas al reducir en algunos casos de forma muy notable el volumen de producción de higos de calidad.

Este fue uno de los temas analizados en el primero de los talleres orientados a los productores que el **Grupo Operativo GO Higos** celebrado en las instalaciones de Adismona en Torre de Santa María (Cáceres). Este grupo operativo, cuyo objetivo es la “Aplicación de Estrategias Innovadoras en el sector del higo seco español para una máxima calidad higiénico sanitaria” está compuesto por la propia ADISMONA, la Cooperativa Regadhigos de Almoharín, APROCEX, la Agrupación de Cooperativas del Valle del Jerte, Higos El Pajarero, Gredosur Soc. Coop de Poyales del Hoyo en Ávila y la cooperativa Sierra de Montehigos de Montánchez. Y en su parte técnica con la colaboración de la Universidad de Extremadura y CICYTEX. El análisis de esta problemática fue expuesto de forma muy didáctica para los productores de higos presentes por **Antonio Jesús Galán**, del Área de Fruticultura Mediterránea de Cicytex. En un estudio realizado en 18 higuerales de diferentes puntos de la

región en los años 2020 y 2021 se cuantificaron e identificaron los daños en higos secos. En tres sistemas de manejos diferentes y dos regímenes hídricos. Y las conclusiones fueron sorprendentes ya que entre el 8,7% y el 42,4% de los higos presentaron algún tipo de daños. Las aves, entre los que destacan los estorninos, urracas y rabalargos, provocaron entre el 11 y el 33,4% de los años, seguidos de los insectos -entre las que figuran de forma muy visibles las hormigas- causaron entre el 1,8 y el 8,6% de los daños, y por último los hongos entre el 0,3 y el 1,2% de los daños.

Manejo en campo

Una de las conclusiones del análisis de los expertos del **Cicytex** es que el alto nivel de manejo en campo del higueral reduce significativamente los datos provocados por aves, insectos y hongos. De ahí la importancia de mantener una estrategia activa de prevención, identificación y control de los mismos. Una problemática que se agrava en muchos casos en las plantaciones con regadío, que han crecido de forma exponencial en los últimos años en Extremadura buscando más estabilidad en la producción y sobre todo más calibre del fruto. El gran problema de los higos dañados por aves, insectos u hongos es que no

serían aptos para su consumo humano, al menos de forma directa.

Otros problemas que afectan a la calidad final del producto y su comercialización directa son la mosca de la fruta, que pudre los frutos al destruir la pulpa; la mosca negra del higo; la mosca del vinagre que produce fermentaciones en la pulpa; diferentes lepidópteros que provocan el apollado de higos; la cochinilla de la higuera que produce una secreción de melaza donde se pueden instalar hongos y los nemátodos, que al principio provocan en las higuerales cierta debilidad y disminución de la producción.

En el caso del control de aves, además de métodos tradicionales para ahuyentarlos como carburos o cintas reflectantes, se está experimentando con mallas que recubren todo la copa de la higuera con resultados satisfactorios hasta ahora. En el caso del control de plagas en precosecha, se dispone de diferentes tipos de productos autorizados como aceite de parafina y naranjo, azufre, hidróxido cúprico y oxícloruro de cobre entre otros.

La financiación las ayudas recogidas en el Grupo Operativo GO Higos se realizarán en un 80% con cargo al FEADER y en un 20% con cargo al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Montante total de la ayuda: 517.899,12 de euros.



Cofinanciado por la Unión Europea



GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN



¡Di adiós a las malas hierbas!

Hector[®]

Emir[®]

Victus[®] OD

Arigo[®]

Dragster[®]

Lortama[®] *
Rinskor™ active



Visita nuestra web:
corteva.es | [@cortevaES](https://twitter.com/cortevaES)



*Producto no registrado, actualmente en proceso de evaluación bajo el Reglamento (CE) no 1107/2009.

Esta información podría no estar actualizada. Con el fin de evitar riesgos para las personas y el medioambiente, lea atentamente la etiqueta del producto y siga estrictamente las instrucciones de uso. [®], [™], SM Son marcas comerciales y de servicio de Corteva Agriscience y de sus compañías filiales. ©2025 Corteva Agriscience™.

El 60% del cultivo de pistacho en Extremadura está en riego, muy por encima de la media nacional



El cultivo del pistacho, con menos repercusión que otros cultivos de leñosas como almendro y olivar en seto o superintensivo, sigue creciendo de forma constante en Extremadura en los últimos años. Y haciéndolo con una singularidad frente a otras grandes zonas productoras: más proporción de hectáreas en riego.

Según los datos de la Encuesta de Superficies ESYRCE del Ministerio de Agricultura del año 2024, la Comunidad de Extremadura cuenta con un total de 4.700 hectáreas de cultivo de pistacheras, de las que casi 2.800 has lo están en riego. Esta cifra supone el 57% del total cultivado en la región. La media nacional de hectáreas de pistacho en riego estaría en el 52% y en el caso de Castilla-La Mancha, la gran región productora española, en el 42%.

Según los últimos datos oficiales, España tiene una superficie total de 739.638 hectáreas dedicadas al cultivo de frutos secos, de ellas, el 10,3% están ocupadas por la producción de pistacho, que supone, después de la almendra, el segundo cultivo en superficie. La última cosecha nacional superó las 7.500 toneladas de pistacho en seco con cáscara, de las que unas 5.600 toneladas corresponden a Castilla-La Mancha, es decir, el 74% del total.

Uno de los puntos clave para que Extremadura haya visto incrementar su super-

ficie de cultivo de pistacho en sus últimos años ha sido disponer de varias plantas de procesado y asesoramiento en la región. Entre ellas destacan **Nuevos Cultivos Agrarios**, con plantas industriales en Navalmoral de la Mata y Cazalegas (Toledo), que ofrece desde la venta de planta hasta el procesamiento, asesoramiento y gestión de venta de pistachos.

También fue muy importante, por su perfil cooperativo, la creación el 9 de agosto de 2021 de **Extremeña de Pistachos Soc. Cooperativa** con 75 socios y 746 hectáreas de cultivo, con planta de procesado en Fuente de Cantos. Actualmente cuenta con más de 108 socios y más de 810 hectáreas de cultivo.

Tendencia ascendente

Desde el 2014 la superficie plantada de pistacho ha seguido una tendencia ascendente, hasta llegar a las 79.209 hectáreas en la campaña pasada, un incremento del 58,6% respecto a la media de los últimos cinco años. Mientras que el resto de cultivos, como el avellano, el almendro y el nogal, han mantenido una tendencia más estable, sin crecimiento significativo, según los datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA).

Los datos del MAPA muestran que, después del almendro, el pistacho es el fruto

seco con mayor superficie de ecológico (13%) respecto al resto de productos.

Para esta campaña del 2025, la **Asociación de Industrias del Pistacho Español (Adipe)** de Castilla-La Mancha prevé una gran cosecha de pistacho en su región y en España en general, tras un año marcado 2024 marcado por los condicionantes climáticos y la vecería. En este año 2025 está prevista la entrada en producción de una gran cantidad de hectáreas de pistacheras tanto en Castilla-La Mancha como en Extremadura. Desde esta asociación se trabaja en la creación de una lonja de pistachos en conjunto que sirva como referencia clara tanto a productores como a industriales y envasadores.

Precios en origen

Los precios pagados por las grandes procesadoras del mercado español varían mucho según variedades y calibre, además de si el cultivo es en convencional o en ecológico. Por término medio, en el 2024 se pagó de media en convencional entre 5,50 y 6,30 por kilo, mientras en el ecológico se llegó a superar los 7,30 euros/kilo de media.

Hay procesadoras que aplican una subida de 0,10 €/Kg para pistacho limpio y 0,20 €/Kg para grano si el productor se compromete a llevarles la siguiente campaña. Siendo gratuito el transporte para los que superen los 2.500 kilos en verde.



Flash UM[®]



FLASH UM[®]

EL ACARICIDA MÁS FLASH-CINANTE



- Insecticida /acaricida con innovadora formulación de ultra molienda que aumenta la superficie de contacto.
- Alta eficacia contra ácaros tetránquidos y eriófidos, mosquito verde y psila.
- Potente efecto de choque y elevada persistencia.
- Compatible con organismos auxiliares.

sipcamiberia.es

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


SIPCAM
IBERIA



Vacas de Extremadura: una gran demanda y poca disponibilidad

Julián Álvarez Arroyo
Presidente del Consejo Regulador
de las Indicaciones Geográficas Protegidas
Carne de Vacuno de Extremadura



La demanda de vacas para consumo a nivel nacional ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años, provocando una importante subida de precios y una muy difícil disposición de estos animales.

La consecuencia de ser Extremadura una de las regiones más importantes en la cabaña de vacas nodrizas, es la afluencia de compradores de otros territorios, influyendo en la bajada de sacrificios en Extremadura.

El cambio de tendencia en la restauración

con la puesta en valor de la vaca, sumado a unos años muy difíciles para la producción, exceptuando este 2025, con precios bajos, insumos caros, sequía... ha llevado a un notable aumento de los sacrificios de vacas.

Por estos motivos, hoy la disponibilidad de vacas para sacrificio dentro de nuestra comunidad autónoma y poder así cumplir con el registro para su certificación dentro de nuestra I.G.P., se ha derrumbado de forma clara.

La I.G.P. **Vaca de Extremadura** ha certi-

ficado en los años 2023 y 2024 algo más de 1000 canales. Cantidad muy escasa para el potencial de animales que podrían haber sido certificado dentro de nuestra I.G.P.

Desde este consejo, hacemos un llamamiento a nuestros ganaderos para que incrementen sus sacrificios en nuestra región y a la restauración, por su poder de promoción, que demanden y consuman carne de nuestra tierra. Entre todos, tenemos que hacer una apuesta por el desarrollo e identidad de nuestra carne de vacuno de Extremadura.



La II Feria Espiga Agroalimentaria tendrá lugar del 21 al 24 de noviembre en IFEBA

La presentación del evento se realizó en el Salón Gourmets de Madrid
con el chef cacereño Toño Pérez como embajador

La II Edición de su **Feria Espiga Agroalimentaria**, organizada por **Caja Rural de Extremadura**, se celebrará del 21 al 24 de noviembre en IFEBA, Badajoz.

La presentación del evento tuvo lugar en el Salón Gourmets de Madrid con la presencia del presidente de la entidad de crédito cooperativo, **Urbano Caballo**, además del chef cacereño **Antonio 'Toño' Pérez**, el director general de Extremadura Avante, **Miguel Ángel MENDIANO**, y la secretaria de Estado de Agricultura y Alimentación, **Begoña García Bernal**.

La **Feria Agroalimentaria Espiga** reunirá, una vez más, a todas las DOP e IGP, en lo que ya se consolida como el gran escape-

rate de los productos agroalimentarios extremeños, ha explicado **Urbano Caballo**. **Toño Pérez** se ha mostrado "tremendamente feliz" de ser el embajador de esta feria y promocionar e invitar a todo el mundo a que se acerque a Extremadura y puedan degustar esos productos maravillosos que tenemos".

Actividades

La II **Feria Agroalimentaria Espiga** repetirá actividades que ya fueron un éxito en su primera edición y ampliará la programación con nuevas apuestas.

Así, está prevista la realización de demostraciones de cocinas con creadores de contenido digital, habrá mesas redondas temá-

ticas con la participación de representantes de la Guía Michelin o la Guía Repsol y talleres infantiles de cocina.

La Feria albergará la celebración de los Premios Anuales de la Academia Extremeña de Gastronomía, la entrega de los Premios Espiga Cava, Jamón y Queso y el Concurso de Cocina de Cordero, así como la entrega de los Premios de Cocina de Ternera de Extremadura, entre otras cosas.

La II **Feria Agroalimentaria Espiga**, organizada por **Caja Rural de Extremadura**, cuenta con el apoyo de la Junta de Extremadura, la Diputación de Badajoz, el Ayuntamiento de Badajoz, Extremadura Avante y la Asociación de Consejos Reguladores (ACREX).



Ctera. EX-104, Km 0. Institución Ferial La Serena. 06420 CASTUERA (Badajoz) - www.quesoserena.com



<https://www.facebook.com/dopquesoserena>



<https://www.instagram.com/dopquesoserena>



Cofinanciado por
la Unión Europea



La IGP Garbanzo de Valencia del Ventoso abarca 5 municipios de Badajoz y no permitirá la comercialización a granel



El garbanzo de Valencia del Ventoso, municipio de la provincia de Badajoz, se sumará a la cada vez más amplia lista de productos agroalimentarios extremeños que cuentan con el amparo de algún sello de calidad. La solicitud de la IGP ha sido tramitada por la **Cooperativa San Isidro** del municipio. Los términos municipales que integran la zona de producción son los de Valencia del Ventoso, Medina de las Torres, Calzadilla de los Barros, Fuente de Cantos y Valverde de Burguillos, todos ellos limítrofes y en la provincia de Badajoz, abarcando una superficie de 50.997 hectáreas.

La **Cooperativa San Isidro** cuenta actualmente con unos 550 socios agricultores de olivar, la gran mayoría para aceituna para almazara, así como unos 60 de viñedo, además de contar con secciones de fitosanitarios y de gasóleo. Y también con unos 50 productores de garbanzos que mantienen viva una de las señas de identidad del pueblo. La idea de la Cooperativa es contar con una marca propia para la comercialización envasada de los garbanzos de sus socios productores.

Según el pliego de condiciones de la IGP, que cuenta con la protección transitoria nacional, bajo el nombre de "**Garbanzo Valencia del Ventoso**" se ampara el fruto de la especie vegetal *Cicer arietinum* L., de los ecotipos y de las variedades locales Badil y Castúo o que se encuentren dentro

del tipo comercial Lechoso, Pedrosillano, Blanco Andaluz o Macarena y Castellano. Sólo saldrá al mercado con garantía de origen avalada por el etiquetado del Consejo Regulador, los garbanzos procedentes de envasadores-comercializadores que hayan superado todos los controles del proceso. No está permitida la comercialización a granel de los garbanzos bajo el amparo de esta I.G.P.

Origen histórico

La fama de los garbanzos de Valencia del Ventoso viene de lejos. "Los primeros registros se remontan al Siglo XVIII donde el manuscrito *"Registro de las cosas memorables y dignas de advertencias en este convento de N. S. de Aguas Santas de la ciudad de Jerez de los Caballeros"* del guardián Fray Juan Casas, año de 1724, que es un diario para el uso interior del convento, recoge que: *"Los garbanzos se piden en Valenzia del barrial (nombre antiguo de Valencia del Ventoso) despues qe aiga pedido el convento de Burguillos, qe suele ser por Sn. Bartolomé."* Por todo ello, podemos afirmar que ya a mediados del siglo XVIII los frailes franciscanos de Jerez de los Caballeros y de Burguillos del Cerro tenían bien documentado dónde y cuándo se podían conseguir los mejores garbanzos (en Valencia del Ventoso y por San Bartolomé, a finales de agosto, recién recogida la cosecha anual).

Tipo de suelo

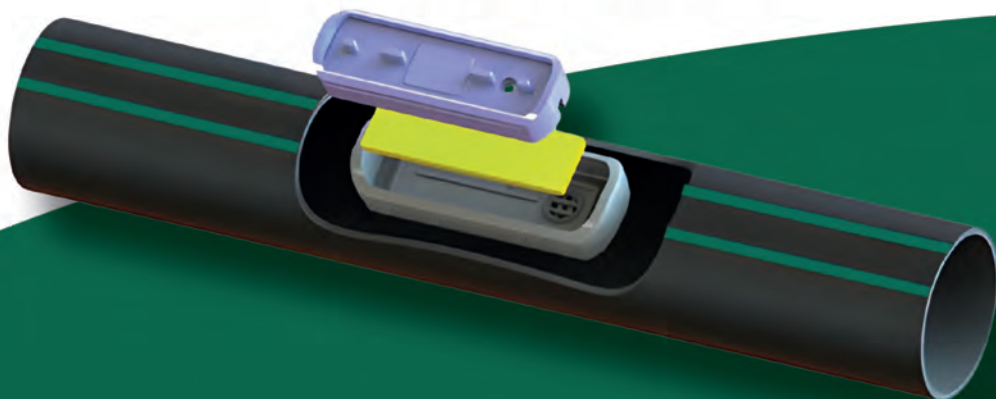
Según recoge el pliego de condiciones de la IGP, "los garbanzos se cultivarán en parcelas de la zona de producción agrícola que estén inscritas en el Consejo Regulador. Dichas parcelas se caracterizan por tener suelos profundos de alto contenido arcilloso, pH ácido, neutro o ligeramente alcalino, con niveles bajos o medios de calcio asimilable, baja relación carbono-nitrógeno y nula o muy baja salinidad".

Los garbanzos que han dado fama a Valencia del Ventoso se caracterizan por su color blanco amarillento a marrón, predominando el crema intenso, siendo los más frecuentes los tonos rojizos y anaranjados. La forma del garbanzo será casi esférica, presentando una superficie lisa, sin pliegues ni rugosidades y exenta de defectos. El calibre mínimo será de 5 mm, admitiéndose hasta un 5% de garbanzos con calibre inferior. El peso de 1.000 garbanzos deberá ser, como mínimo, de 200 gramos.

Se trata de un garbanzo con albumen mantecoso y poco granuloso. De piel blanda y fina, adherida al grano y tierno tras la cocción. Todos los garbanzos secos protegidos al cumplir las características físicas y morfológicas descritas anteriormente pertenecen a la categoría "extra" de acuerdo con la clasificación de las legumbres.

irritec[®]
don't wait for rain[®]

Multibar[™] F



Tubería de goteo con gotero plano autocompensante

IDEAL PARA TERRENOS CON DESNIVEL

Disponible en **3 versiones**

**Autocompensante (PC), Antisucción (AS),
Antisucción-Antidrenante (AS-DS)**

¡Descubre más detalles de la
gama **Multibar F** aquí!



El Proyecto Innovador Ficused-On presenta productos novedosos derivados del higo



Cremogenado y concentrado



Extractos piel higo



Extractos glicérico y oleoso

La higuera se caracteriza por producir frutos que maduran de manera escalonada durante toda la campaña. Estos frutos tienen una piel delicada y una vida útil muy corta, lo que representa un gran desafío para su comercialización. Esto a su vez requiere una excelente coordinación en todos los eslabones de la cadena agroalimentaria para que el consumidor reciba un producto de calidad.

El proyecto innovador **Ficused-On** tiene como objetivo contribuir con soluciones innovadoras a los diversos obstáculos que enfrenta esta cadena, desde el campo hasta la mesa. El proyecto busca además impulsar la valorización del cultivo y fomentar la economía circular mediante estrategias más sostenibles y competitivas. En la Jornada Final de **Ficused-On** se presentaron los resultados obtenidos tras dos años de trabajo. Se adoptó un enfoque multidisciplinar, abarcando áreas como agronomía, postcosecha, funcionalidad y nutrición. Los resultados más destacados se enfocan en el desarrollo de productos de valor añadido a partir de la higuera.

Derivados de primera transformación

Se optimizaron dos productos derivados del higo: cremogenado y concentrado. Ambos se producen a partir de higos no comerciales (pequeños calibres, leves grietas en la piel...) y destacan por su calidad y su estabilidad, lo que los hace ideales para ser utilizados por la industria alimentaria en la elaboración de nuevos productos con mayor valor añadido.

Derivados de segunda transformación

A partir del cremogenado, se desarrollaron productos como mermelada y sirope. La mermelada de higo fue diseñada para ser saludable, sostenible y de excelente sabor, cuidando los valores de °Brix y pH para garantizar su conservación en refrigeración y prevenir el desarrollo de *Listeria monocytogenes*. En el caso del sirope, se consiguió un producto innovador con propiedades sensoriales extraordinarias, controlando minuciosamente sus parámetros de °Brix y pH para su adecuada conservación en frío.

Aceites esenciales

Con el objetivo de potenciar el valor añadido de las hojas de la higuera, se investigó una metodología eficiente y sostenible para extraer aceites esenciales. Estos aceites presentan un gran interés para la industria cosmética, abriendo nuevas posibilidades de aprovechamiento del cultivo.

Extractos ricos en compuestos bioactivos

También a partir de extracciones de hojas, se obtuvieron dos tipos de extractos: uno con base oleosa y otro con base glicérica. Ambos son de gran interés para las industrias cosmética y farmacéutica, abriendo una línea de trabajo con gran potencial para aumentar la rentabilidad del cultivo de la higuera.

Formulación de cosméticos

Se diseñaron diversos prototipos de productos cosméticos, incorporando los aceites esenciales y extractos obtenidos, ajusta-

dos a estándares de calidad y a las preferencias de los consumidores. Los prototipos más exitosos fueron: sérum, mascarilla capilar, crema y jabón sólido.

La línea de trabajo de derivados de primera y segunda transformación responde a la necesidad inicial de alargar la vida útil de los productos, aportando valor añadido y reduciendo la generación de desperdicios. Las líneas de aceites esenciales, extractos y cosméticos representan una oportunidad de futuro para la valorización de la higuera. En conjunto, todos estos desarrollos permiten abrir nuevas alternativas de comercialización, contribuyendo a la rentabilidad y sostenibilidad del cultivo. Todo esto representa un paso importante para transformar los retos iniciales en oportunidades, generando soluciones viables y sostenibles. *El proyecto innovador FICUSED-ON se estructura como un Grupo Operativo Regional y está constituido por las empresas FIKI EUROPA SL, MAPITI SL y BEMOLUOR SL en colaboración con el Centro Tecnológico CTAEX y la Plataforma Tecnológica de Biotecnología Vegetal Biovegen. Este proyecto innovador está financiado por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) en un 85% dentro del Programa de Desarrollo Rural (PDR) de Extremadura 2014-2022, por la Junta de Extremadura en un 11.28% y por el Estado, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación en un 3.72%.*

Enlace web FICUSED-ON:

<https://observatorioagroalimentario.com/proyectos/GOR/ficused-on>

MycoUp® + VitaSoil®

Máxima calidad y rendimiento en la producción



¡Mi producción
va como un tiro
y mi bolsillo también!

LAS LLUVIAS DE PRIMAVERA Y LA GRAN FLORACIÓN APUNTAN A UNA SUPERCAMPAÑA DE OLIVAR EN EXTREMADURA



La campaña 2024/2025 se ha cerrado en el olivar extremeño con una producción de 77.642 toneladas de aceite de oliva, lo que la situaría como la tercera región española por detrás de Andalucía (1.138.792 tn) y Castilla-La Mancha (145.587 tn).

La provincia de Badajoz con 70.501 toneladas se ha vuelto a situar entre las seis con más producción de España, y la segunda no andaluza, tras Ciudad Real (77.642 tn).

La producción obtenida en España (1.410.494 tn), tras dos campañas muy bajas, ha provocado una fuerte caída en el precio en origen de los aceites de oliva en sus diferentes categorías, con oliva

virgen y lampante muy por debajo de los 3 euros durante todo el mes de mayo.

Tras las importantes lluvias de marzo, abril y parte de mayo, y con una floración espectacular en gran parte de los olivos, Extremadura parece aproximarse a menos de cuatro meses del inicio oficial de la campaña 2025/2026 el 1 de octubre, a una cosecha muy alta. Al igual que en el resto de España.

Hay que tener en cuenta que los olivares superintensivos y en seto que entran en producción son cada vez más en hectáreas, y que zonas como la del norte de Extremadura con la Manzanilla Cacereña han tenido una campaña muy pobre en cantidad. Aunque aún es pronto para una previsión

en detalle, de no torcerse el desarrollo vegetativo del árbol con olas de calor muy fuertes, podríamos estar ante una campaña en Extremadura por encima de las 85.000/90.000 toneladas. Siempre teniendo en cuenta que un porcentaje de la aceituna extremeña sigue molturándose en almazaras de fuera de la región.

El gran problema de las supercampañas a nivel nacional, por encima de los 1,6 millones de toneladas, es su impacto directo en las cotizaciones en origen de la aceituna y el aceite de oliva. Como se está viendo en los últimos dos meses, el sector envasador y también el gran productor parece tener claro que la próxima campaña puede ser muy importante en volumen.

Patrocinado por





ÍBERO

**TECNOLOGÍA ITALIANA,
TEMPERAMENTO ESPAÑOL**



Mayor cercanía
con el cliente



Máxima eficiencia
energética gracias al
revolucionario motor IE5



Gestión inteligente con
mantenimiento predictivo
y conectividad avanzada



UN PROYECTO DE CICYTEX CARACTERIZA EL PERFIL AROMÁTICO DE LAS VARIEDADES MORISCA, PICO LIMÓN, MANZANILLA CACEREÑA, CORNICHE Y VERDIAL DE BADAJOZ

El olivar extremeño atesora importantes variedades autóctonas de aceituna que muchas almazaras han puesto de valor en sus AOVE monovarietales o encabezando coupages. Conocerlas en detalle es muy importante para mejorar los procesos de obtención de los aceites que se elaboran con ellas.

El Área de Aceite de CICYTEX realiza un proyecto con variedades autóctonas de aceituna para optimizar el proceso tecnológico en la obtención del AOVE y el estudio de su vida útil en el cocinado. En el caso del olivar se centra en variedades autóctonas (Morisca, Pico Limón, Manzanilla Cacerena, Corniche, Verdial de Badajoz) para la obtención de aceites de oliva virgen extra (AOVE).

Las actuaciones a desarrollar incluyen caracterización de los aceites, optimización del proceso tecnológico para su elaboración, y el estudio de cómo afectan los ciclos de frituras a estos aceites en cuanto a su resistencia y vida útil.

El proyecto tiene tres tareas principales. Una de ellas es la caracterización del perfil aromático del aceite de cada variedad junto con el estudio de cómo influye el momento de recolección de la aceituna en estos parámetros. Hay que tener en cuenta que el estado de maduración de la aceituna es un factor importante asociado, por un lado, al rendimiento graso y la extractabilidad y, por otro, a la calidad del producto final.

Rendimiento y calidad

También se trabaja en la optimización del proceso de batido, en cuanto a condiciones operacionales, para obtener los máximos rendimientos industriales con la mayor calidad posible del aceite, y en relación con un menor consumo energético del proceso productivo, para aminorar el impacto en la huella de carbono que tiene el proceso de obtención de AOVE.

La tercera tarea es el estudio de la vida útil del aceite en el proceso de cocinado: cómo afectan los ciclos de fritura de AOVes de estas variedades autóctonas, en cuanto a su resistencia en relación a otros aceites, como el de girasol. Además, se estudiarán las interacciones que se producen entre el aceite y el alimento cocinado, en cuanto a su penetración en el mismo y en los cambios organolépticos que pueda producir el uso de diferentes aceites en el cocinado.



Este proyecto se denomina **VaVegEX**: *Valorización de recursos naturales de origen vegetal, desarrollo y digitalización de procesos para mejora de la sostenibilidad y competitividad del sector productivo extremeño*. Al englobar diferentes especies se desarrolla en tres áreas científicas del Instituto de Tecnológico Agroalimentario de Extremadura, centro adscrito a CICYTEX. Son las áreas de Aceite, Enología, y la de Postcosecha, Valorización Vegetal y Nuevas Tecnologías.

Talleres educativos

El proyecto está cofinanciado por la Unión Europea, con cargo al Programa Operativo FEDER Extremadura 2021-2027 (Fondos FEDER). En el proyecto también se incluyen actividades didácticas.

El responsable del área de Aceite de CICYTEX, **Manuel Alejandro Martínez Cañas** ha impartido un taller didáctico en el mes de abril en el Instituto IESO Vicente Ferrer de la localidad de La Parra (Badajoz), en el marco de las actividades de este centro educativo con motivo de la Semana de la Salud. El taller se centró sobre los beneficios de un desayuno saludable, basado en el consumo de productos como el aceite de oliva virgen extra, de variedades autóctonas, y pan elaborado con masa madre a partir de trigos ecológicos, máximos exponentes de la dieta mediterránea.



LA **EXTRACCIÓN** EN PERFECTA **SINCRONÍA**

**centrifugación
alemana**

www.centrifugacionalemana.com

JUSTINO CORCHERO

DIRECTOR GERENTE DE JACOLIVA (POZUELO DE ZARZÓN)

“LAS NUEVAS PLANTACIONES DE MANZANILLA CACEREÑA REPERCUTIRÁN EN TODO EL SECTOR EN EL NORTE DE CÁCERES”



¿Cómo ha sido el resumen de la campaña actual para Jacoliva?

En el norte de Cáceres ha sido una cosecha muy floja de Manzanilla Cacereña, que es la variedad que nos mantiene y nos hace diferentes. Veníamos de una cosecha muy buen en la anterior. Mala cosecha en cantidad y tampoco muy buen en calidad. Los olivos que han cargado en este año son los olivos que estaban en la umbría y no cargaron el año pasado y ha habido problemas de jabonosa y hongos.

Nos ha permitido hacer algo al principio para atender sobre todo a nuestro mercado más gourmet. Hemos aprovechado que nuestras nuevas plantaciones están dando cada vez más kilos y nos ayudado en la campaña, aunque no sean de Manzanilla Cacereña.

¿El poder contar con modernas plantaciones propias es estratégico para Jacoliva?

En nuestro entorno del norte de Cáceres, el futuro de la Manzanilla Cacereña, al tener también la salida comercial para aceituna de mesa, está garantizado. Sí va a tener dificultades por el tema de la mano de obra porque la población en las zonas rurales cada vez está más envejecida pero al tener un poco más de valor para mesa va a tener algo más de recorrido. Eso nos va a ayudar.

Se está plantando mucha Manzanilla Cacereña en aquella zona en modernos

sistemas, que irá para aceituna mesa sobre todo. Nosotros contamos con una plantación de Coriana donde hemos logrado un contenido en polifenoles muy alto, casi 500 miligramos por kilo, para un olivo de tres años. Lo que queremos hacer es algo en superintensivo pero nuestra base sigue siendo la Manzanilla Cacereña. Si está claro que las nuevas plantaciones en Manzanilla Cacereña repercutirán en todo el sector en la zona.

En el norte de Cáceres es clave que logremos mantener la Manzanilla Cacereña en seco porque ejerce un papel clave en nuestro entorno desde el punto de vista social, cultural y medioambiental. Es su gran seña de identidad. Irla complementando con otro tipo de plantaciones porque hay que adaptarse a los nuevos tiempos. Aunque la Manzanilla Cacereña en tradicional ha logrado también mecanizarse bastante

Habéis apostado desde hace varios años también por el AOVE ecológico ¿qué resultados os ha dado esta estrategia?

Hace muchos años que escuchabas de cualquier jefe de compras de cadenas de distribución que te decían que el consumidor quiere comprar un AOVE ecológico al precio de un convencional. Y creo que esa tendencia se alcanzó cuando los convencionales han estado caros. Cuando no hay cosecha los que más sufren son los ecológicos.

El consumidor debe entender que deben valer más y que es un producto más seguro.

¿El problema de la alta volatilidad de los precios al final puede controlar o limitar?

El distribuidor se vuelve loco. Se trata de un producto sin mucho margen en la cadena de comercialización. Muy difícil trabajar a la baja y con la incertidumbre de si va a bajar aún más. En gran parte es culpa del sector. Esto tiene un valor y hay que dárselo. Es muy fácil vender a la baja. Lo hace cualquiera. No es lo mismo un lampante que un virgen extra y a veces se olvida. No tiene sentido que haya tractores en Bruselas quejándose y luego muchos productores que son socios de cooperativas estén tirando los precios. Hay que cuidar al consumidor. Se puede bajar precios pero cubriendo en toda la cadena los costes de producción.

¿A nivel de comercialización la venta on line está creciendo?

El tema *on line* nos ha venido muy bien para entrar en mercados que eran más complicados. Además te da mucha información de tus propios consumidores. Te ayuda a conocer el mercado. Vamos a seguir está apuesta. En España quizás cueste más porque el aceite es un producto que está a pie de calle, no como en otros mercados.



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

TINO MOLERO

DIRECTOR GERENTE DE ALMAZARA MOLERO MAZA (LOBÓN)

“CADA VEZ HAY MÁS VARIEDADES DE ACEITUNA DIFERENTES QUE NOS TRAEN A LA ALMAZARA”



¿Cómo ha sido al final la campaña 2024/2025 en vuestra almazara?

En volumen ha sido una buena campaña pero en calidad bastante regular. Ha habido mucho problema de aceituna jabonosa sobre todo en la zona de Badajoz sobre todo por la humedad y la temperatura. Con un invierno muy cálido y con bastante lluvia. Y ha ocasionado problemas.

Desde mediados o finales de noviembre para adelante, la aceituna ya ha venido muy irregular. Todo lo que ha sido cosecha temprana de verdad sí ha estado muy bien. Nuestro AOVE gourmet ha sido de los mejores que hemos elaborado.

Por vuestra práctica en maquinillas a muchos productores, ¿cada año se va adelantando la cosecha?

Sí, es una práctica cada vez más extendida y el agricultor se da cuenta que si cosecha antes obtiene más calidad en sus aceites, que en la mayor parte de los casos es para autoconsumo. Me da igual perder algo de rendimiento pero lograr mejor aceite. Cada año traen más cuidada la aceituna, ya no viene en sacos ni cogidas de varios días. Había años después de diez días cogida la aceituna que le he tenido que decir que no le podía hacer la maquila. Sale lampante y además por mucho que quiera limpiar las máquinas siempre quedan restos que perjudican a los otros. Nosotros como almazara que normalmente acabábamos pasado Reyes y este año hemos acabado el 20 de diciembre.

En vuestra zona hay ya mucho olivar superintensivo y en riego. ¿Lo notáis en vuestra almazara?

Lo que sí vamos notando campaña tras campaña es que hay más variedades de aceituna que nos traen a la almazara, y ya no sólo las tradicionales de esta zona. De Arbequina, Arbosana, Coriana, Picual... que no nos autóctonas. El que tiene riego y puede optar por el superintensivo incluso arranca olivos tradicionales. De verdiales, morisca, basta...hemos tenido mucha menos.

Al ser de riego los AOVES son más suaves, a lo mejor más equilibrados aunque pierden otros atributos de las variedades autóctonas. Siempre es bueno que haya riqueza varietal y diferenciación. El gran problema es que no encuentras gente para coger la aceituna. Es un problema grandísimo para el futuro del olivar.

El olivar ecológico tuvo un boom hace unos años pero da síntomas de no crecer más. ¿Cómo está en vuestra zona?

Yo lo veo estancado. No conozco gente que esté poniendo más olivar en ecológico. Sí he oído algún proyecto de olivar superintensivo en secano que quiere hacerlo en ecológico. El tema de ecológico puede ir por ahí. En tradicional no puedes competir con el superintensivo. Habría que lograr transmitir al consumidor final que no es lo mismo una AOVE que otro, ya que el de tradicional ayuda a fijar población, da trabajo en las zonas rurales... Más cuestión de

márketing, de imagen. Sería clave que se valorara más.

En cuanto a vuestras marcas ¿cómo tenéis enfocada la comercialización?

Estamos centrándonos mucho en el tema internacional, porque se valora más el producto. En España al usarse a diario no tenemos esa percepción de algo exclusivo que sí tiene en otros mercados. Fuera sí buscan algo bueno de verdad. No sólo el más barato. Que sea diferente. El AOVE para momentos puntuales. En Japón, Alemania, Emiratos Árabes... Mercados que están creciendo y donde está creciendo el consumo. Lo bueno lo pagan. No están comprando solo el sabor sino además que estás comprando salud. La gente cuando prueba un buen AOVE se acostumbra a un buen producto. Lo importante es que lo prueben. Estaban acostumbrado a otro producto. Aunque valga algo más caro el litro. También pasa en el mercado español.

¿Cómo ves el desarrollo de la Inteligencia artificial y digitalización tanto en campo como en almazaras y en comercialización?

Hay ciertos procesos en los que la supervisión humana sí es clara. Pero en otros muchos procesos casi ni tienes que intervenir. Y evitas el error humano propio de las campañas. Una máquina se estropea pero no se estresa ni se cansa. La automatización va a cambiar mucho el día a día de las almazaras.



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**
G R U P O

JUAN MIGUEL RETAMAR
GERENTE DE ACEITE RETAMAR (GUAREÑA)

“EL OLIVAR TRADICIONAL TENDRÁ QUE ADAPTARSE A LA NUEVA REALIDAD O ABANDONARSE”



¿Cómo ha sido la actual campaña 24/25 para Aceite Retamar?

La campaña se ha comportado al principio muy bien en cuanto a calidad y estabilidad. Nos ha permitido elaborar un aceite de calidad suficiente para afrontar la campaña de comercialización. Ha sido una buena campaña en cuanto a las variables claves, salvo en el tema de los precios por su fuerte volatilidad que han supuesto mucha confusión. Pone en cuestión la credibilidad de los productores y de los vendedores.

Lo fue también en la subida de los precios que hubo, que fue excesivamente divulgada en sentido negativo. El gran reto del sector es que el consumidor final aprenda a distinguir y valorar los aceites de calidad.

¿Se va adelantando la recolección en campaña cada vez más?

Sí, se va adelantando no solo por el objetivo que tenemos todos de encontrar un valor diferencial en la calidad del producto. Ya no son recolecciones que duren meses. Se busca el encaje en el tiempo más adecuado dependiente de si es olivar tradicional o nuevos sistemas de plantación.

El reto de la falta de mano de obra es creciente, va a más. se busca adelantar la cosecha no solo por la calidad del producto sino también por la propia salud de la plantación. Al dar más tiempo al olivo para recuperarse y compensar en parte la

vecería tradicional del olivo. También influye la incertidumbre climatológica. Son frecuentes ver parcelas en el mes de enero o febrero donde la aceituna se ha quedado en el suelo. Cada vez escucho a más agricultores que te dicen que sacrifican rendimiento pero buscan más tranquilidad, recoger la aceituna cuando se debe. Hay que ajustarse a las cuadrillas de mano de obra que hay.

En vuestra zona de Guareña cada vez conviven más el olivar tradicional con el superintensivo. ¿Cómo lo afrontáis?

Es un reto. La forma de funcionar del olivar en seto concentra muchísima cantidad de aceituna en poco tiempo y supone un reto en cuanto a capacidad de molturación diaria para una almazara. Creo que el futuro del olivar tradicional está muy cuestionado. Hay un problema grande de relevo generacional que implica el conocimiento de las labores para llevar un olivar. Todo el suelo que potencialmente se puede transformar en superintensivo o en seto se está cambiando. A una velocidad tremenda. Incluso en nuestro olivar tradicional estamos trabajando y estudiando rediseñar la propia explotación buscando un sistema de plantación en secano pero que permita la absoluta mecanización.

Estamos viendo que es cuestión de tiempo. Quien no sepa adaptarse a este enorme cambio en marcha al final caerá. Vas viendo ya olivares tradicionales que siempre han estado muy bien llevados y ahora

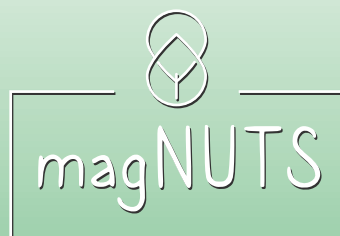
están con mala cubierta, mal corte...no se encuentra gente especializada. Habrá un cambio radical. Lo veo en la almazara. Ese pequeño goteo de agricultores que llevaba su aceituna, casi como una ceremonia familiar, va desapareciendo.

Nos tenemos que adaptar como almazara ampliando la capacidad de molturación para esta nueva demanda que viene. Puede que la campaña de molturación se nos vaya quedando en un mes o mes y medio. Y buscar fórmulas de equilibrio para ir combinando ambas realidades.

¿Cómo puede sobrevivir el olivar tradicional?

La subida de precios que hubo ha provocado una subida de costes muy importante también y eso ha hecho que el umbral de rentabilidad del olivar tradicional vaya quedando fuera. Mi vida siempre ha sido el olivar tradicional pero no hay relevo generacional. El olivar tradicional tendrá que adaptarse a esta nueva realidad o abandonarse. Los nuevos sistemas han venido para quedarse, por productividad, por rentabilidad, por su alta mecanización... Hay diseños de olivar en seto en secano que resultan muy prometedores.

La clave es intentar transformar las actuales plantaciones de olivar tradicional hacia una mecanización al máximo y con una comunicación más directa y eficaz hacia el consumidor final, para que valore estos AOVES, como estamos haciendo nosotros con Olivares Vivos.



expertos en post cosecha

plantas receptoras
de frutos secos y
aceitunas



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



JAVIER ROMERA
GERENTE DE OLEV M (MÉRIDA)

“LOS COUPAGE NOS OFRECEN UNA MAYOR VERSATILIDAD PARA PODER MANTENER UNA CALIDAD CONSTANTE CAMPAÑA TRAS CAMPAÑA”



¿Cómo surgió el proyecto de Olevm en Mérida?

Contamos con una plantación de olivar y mi mujer, María José López, y yo le dimos vueltas al proyecto, y nos lanzamos con las miras de poner en valor los AOVEs que se elaboran en nuestra ciudad, Mérida, el patrimonio oleícola de Emerita Augusta. Los olivares están en el término municipal de Mérida.

¿Con qué tipo de olivar cuenta vuestro proyecto?

Nosotros combinamos diferentes modelos de olivar. No embotellamos aún ni el 10% del aceite que producimos. Es como la paleta de un pintor. Desde Arbequina en superintensivo hasta Manzanilla Cacereña, Cornezuelo, Cornicabra y Verdial, todo esto en olivar tradicional, la mayoría en secano y una parte en ecológico. A partir de aquí elaboramos las tres líneas de coupages que tenemos en la actualidad. Nuestro *leit motiv* es lo que hacían en tiempo de los romanos. El tema de los monovarietales es una moda muy acertada pero relativamente moderna. Lo que hacían y pensaban gente como Plinio, Catón, Columela. Decantado por los *coupage* que ofrece una mayor versatilidad para poder mantener una calidad constante, campaña tras campaña.

Desde el punto de vista comercial, ¿cuál es la estrategia que está siguiendo Olevm?

Esta es nuestra segunda campaña desde el punto de vista comercial. Hemos molido a finales de octubre y primeros de noviembre del 2024 y todos los AOVEs que tenemos proceden de esta nueva campaña. Hemos lanzado como novedad el **Aurum Viridis**, oro verde.

Tenemos tres AOVEs en el mercado. El **Alaudae**, que es muy orientado a ensaladas, ceviche, tartar... compuesto de Manzanilla Cacereña, Picual, Arbequina y Cornezuelo. Después tenemos el **Gemina** ecológico, que es el que más ha gustado el año pasado a la gente, que es muy extremeño al tratarse de las variedades Verdial, Cornezuelo y Cornicabra. Y la nueva marca, el **Aurum Vidiris**, que es un *coupage* de Manzanilla Cacereña y Cornezuelo. Tenemos una lucha contra viento y marea de poner en valor a las variedades extremeñas.

Queremos reivindicar con nuestros AOVEs el legado varietal de nuestros olivares. Y se están haciendo cosas muy interesantes en otras almazaras extremeñas con estas variedades. Estamos haciendo también otros ensayos con algunos pies de Hojiblanca y Picual por ejemplo.

Mérida es una plaza turística muy potente. ¿Cómo pensáis aprovechar este tirón turístico?

La ciudad ha tenido un boom turístico muy importante en los últimos años y eso lo notamos. Ha sido relativamente sencillo introducir nuestros AOVEs en canales de

comercialización. Tiendas gourmet de alimentación y en restaurantes. No vendemos en supermercados. El año pasado vendimos todo el AOVE que se envasó y este año va por el camino. Como regalo funciona muy bien.

Estamos muy interesados en potenciar nuestra venta en el canal *on line* y en otros puntos de España, con tiendas de distribución gourmet en Madrid, Barcelona, Sevilla y San Sebastián. No hacemos gran tirada. Cuando se acaba se acabó. La gente de Mérida nos ha facilitado muchas cosas y también hay un cierto orgullo por parte de los consumidores de la ciudad de sentirlo como propio, de la ciudad. Sabemos es bonito lo que hay por fuera y lo bueno que es por dentro.

¿En el futuro pensáis contar con una almazara propia?

No lo descartamos. Contamos con un buen amigo que cuenta con almazara propia y nos permite trabajar tanto en convención al como en ecológico. No podríamos hacerlo en una cooperativa. Si el proyecto coge velocidad de crucero podríamos abrir almazara propia pero no está dentro de nuestras prioridades ahora mismo.

Queremos acabar nuestra paleta varietal y apostar también por un proyecto de centro interpretativo vinculado al oleoturismo con una labor pedagógica y formativa. Este año acabaremos creo que adquirir las fincas que nos hacen falta.



BALAM

| AGRICULTURE |


SERVICIOS DE
TRANSFORMACIÓN
INTEGRAL


PARA UNA
AGRICULTURA
MODERNA,
RENTABLE
Y SOSTENIBLE.





BALAM.ES

SULTANA


 Mayor productividad


 Maduración temprana


 Envero de larga duración y sin caída


 Amplio periodo de recolección

 Alto rendimiento graso

 Fruto de mayor tamaño

 Reducido vigor

 Menores costes de poda

 Resistente al frío

 Excelente aceite

sultana.balam.es

*¿Quieres aumentar
la rentabilidad de
tu explotación?*

 CULTIVA
CARBONO
cultivacarbono.es



Rafael Orozco en La Vega Innova presentando SmartAlmond

EL GRUPO OPERATIVO SMART ALMOND SE PRESENTA EN EL DEMO INNOVA DAY 2025 DE LA VEGA INNOVA

El Grupo Operativo (GO) Smart Almond y sus resultados han sido presentados oficialmente durante la celebración del DEMO INNOVA DAY 2025, un evento clave para la innovación en el sector agroalimentario que tuvo lugar en La Vega Innova, el iHub de innovación tecnológica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, y que reunió a empresas, agricultores y demás partes interesadas. Durante la jornada, en la que plantearon diferentes mesas redondas que resultaron del máximo interés para los asistentes, **Rafael Orozco**, investigador del Instituto de Agricultura Sostenible (IAS-CSIC), participó en el bloque titulado "Casos de uso y experiencias", donde ofreció una conferencia centrada en los objetivos y resultados conseguidos del Grupo Operativo Smart Almond.

Este grupo, financiado por la convocatoria de 'Ayudas al funcionamiento de los Grupos operativos de la Asociación Europea para la Innovación (AEI) en materia de productividad y sostenibilidad agrícolas' (convocatoria 2022), y constituido por: Abecera SL (Cortijo La Reina), BALAM API, IAS-CSIC y Covidesa, tiene como objetivo principal optimizar el riego del almendro (con potencial para otros cultivos leñosos a futuro) en la Vega del Guadalquivir mediante el uso tecnología IoT de vanguardia, estaciones meteo-smart de proximidad y sensores remotos para mejorar la eficiencia en el uso del agua y el cuidado del medio ambiente.

En su intervención, Orozco destacó la importancia de la transformación digital en el cultivo del almendro y presentó el trabajo realizado durante los años de ejecución

del proyecto y los resultados más relevantes.

El Grupo Operativo ha desarrollado un sistema de riego eficiente basado en el balance hídrico del suelo y el uso de tecnologías accesibles como estaciones agroclimáticas low-cost, sensores LiDAR y comunicaciones LoRaWAN. Todo se integra en la plataforma **SMART ALMOND**, que permite ajustar el riego según las condiciones reales del cultivo y la finca, optimizando el uso del agua.

La participación del proyecto en este evento refuerza su compromiso con la innovación abierta y la colaboración entre centros de investigación, productores, empresas tecnológicas y administraciones.

Se puede consultar toda la información en <https://smartalmond.es/>.

BANDAS CORTÉS: TECNOLOGÍA AL SERVICIO DEL CAMPO CON NOMBRE PROPIO



Con la campaña agrícola en plena ebullición, visitar las instalaciones de **Bandas Cortés** es entender cómo la tecnología y la experiencia pueden marcar la diferencia en el campo. Esta empresa, ubicada en el corazón de la región, se ha consolidado como un referente en el diseño, fabricación y montaje de maquinaria de procesamiento y post cosecha, así como en el mantenimiento industrial para todo tipo de industrias agroalimentarias.

"Llevamos años trabajando mano a mano con cooperativas y empresas del sector. Sabemos que cada campaña es única, y por

eso ofrecemos soluciones personalizadas que realmente funcionan y satisfacen las necesidades de cada cliente", nos cuenta **Raúl Cortés**, responsable del equipo técnico y fabricación.

El equipo de **Bandas Cortés** no solo fabrica maquinaria: asesora, diseña y ejecuta cada proyecto con precisión milimétrica. Buena parte de ese éxito se debe a su potente departamento de ingeniería, que incorpora herramientas de última generación como el escáner 3D. "Gracias a él, generamos planos exactos a partir de una nube de puntos. Esto nos permite adaptarnos al espacio real del cliente y reducir

errores al mínimo. La fiabilidad alcanza prácticamente el 99%", explican.

La temporada arranca con la fruta, continúa con cereal, tomate, tabaco... y más adelante almendras, pistachos y aceituna. **Bandas Cortés** está presente en todas y cada una de ellas. Y su valor añadido es que su servicio no termina con la instalación. "El mantenimiento es clave. Estamos disponibles durante toda la campaña para que las líneas de trabajo no se detengan ni un segundo".

Innovación, cercanía y compromiso. Así se define esta empresa que, desde lo industrial, entiende el campo como pocos.



LA MÁS ALTA EFICIENCIA ENERGÉTICA

Hasta un 7% menos de consumo eléctrico en comparación con la correa y hasta un 10% con el engranaje.



MENOR TIEMPO DE INACTIVIDAD

Al no haber tensión adicional en el husillo, se produce un menor desgaste y un mayor tiempo de actividad (hasta un 99 %).



UNIDAD DE HUSILLO DE ACCIONAMIENTO PREMONTADA

Cambio rápido y sencillo del sistema.



HUELLA REDUCIDA

Accesibilidad 360°, menor peso, mejor y más fácil manejo durante el servicio.



GEA DIRECT DRIVE

Impacto **directo**

GEA presenta la centrífuga Direct Drive, el primer separador de aceites de oliva del mundo con Accionamiento Directo Integrado. Una nueva generación de centrífugas que mejora a sus predecesoras en cuanto a eficiencia energética, emisión de ruidos, costes de mantenimiento y simplicidad durante el proceso.

TODOLIVO RECIBE EL XII PREMIO SAN ISIDRO A LA EXCELENCIA AGROALIMENTARIA



La empresa cordobesa **Todolivo S.L.** ha sido galardonada con el **XII Premio San Isidro a la Excelencia Agroalimentaria**, otorgado por el Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Andalucía, en reconocimiento a su destacada trayectoria, su compromiso con la innovación y su papel clave en la modernización del cultivo del olivo.

El acto de entrega se celebró en el emblemático Salón Mudéjar del Rectorado de la Universidad de Córdoba, en una ceremonia presidida por **Lourdes Arce**, vicerrectora de Innovación y Transferencia de la UCO, quien subrayó la importancia de la labor desarrollada por Todolivo en la transformación del sector olivícola.

El premio fue entregado por **Daniel Pizarro**, delegado provincial en Córdoba del Colegio de Ingenieros Agrónomos, y recogido por **Juan María Gómez Romero**, socio-consejero de Todolivo e hijo del presidente de la empresa, **José María Gómez Porras**.

En su intervención, **Juan María Gómez Romero** expresó el profundo orgullo y agradecimiento de todo el equipo de **Todolivo** por este reconocimiento, que calificó como fruto de “casi 40 años de trabajo, compromiso e innovación”. Dedicó el premio a todas las personas que han formado parte de la familia **Todolivo**, a los agricultores que han confiado en la empresa desde sus inicios, y a las numerosas entidades e instituciones que han acompañado sus proyectos de investigación. Entre

ellas, mencionó a la Universidad de Córdoba y los equipos de Luis Rallo, Diego Barranco y Luis López Bellido, así como al IFAPA, la Universidad de Sevilla, la Universidad Politécnica de Madrid, la Universidad de Santarém, y las empresas Gregoire y New Holland, entre otras.

Tuvo también unas palabras muy emotivas para su padre, **José María Gómez Porras**, quien no pudo asistir al acto por motivos de salud. “A él también quiero dedicarle este premio. Un empresario hecho a sí mismo, emprendedor y visionario, apasionado del campo y muy especialmente de la olivicultura. Una persona de admirable capacidad de trabajo, con una curiosidad infinita por aprender y una gran determinación ante la adversidad”, señaló emocionado.

Innovación del olivar

Durante su discurso, **Juan María Gómez** repasó los principales hitos en la trayectoria de **Todolivo**: desde sus inicios en los años 80, centrados en la innovación del olivar tradicional de copa, pasando por la implantación del modelo de Olivar Superintensivo de riego en los años 90, siendo pioneros en su adaptación al secano, hasta la evolución hacia el actual Sistema Todolivo Olivar en Seto de marco amplio, un modelo más rentable, sostenible y productivo.

También destacó el impacto del Programa de Mejora Genética iniciado en 2007 en colaboración con la Universidad de Cór-

doba, gracias al cual **Todolivo** ha obtenido 27 nuevas variedades de olivo, de las cuales 15 ya están en comercialización. Estas variedades se caracterizan por su alta productividad, resistencia a enfermedades y sequía, facilidad de manejo y por su capacidad para producir AOVEs únicos y diferenciados.

Mejora varietal

Durante el evento, el profesor y doctor en pomología **Carlos Trapero** ofreció una brillante intervención sobre el futuro del olivar y la mejora varietal, destacando especialmente el papel de **Todolivo** como referente en la obtención de nuevas variedades y en el desarrollo del modelo de olivicultura en seto, así como su estrecha colaboración con la Universidad de Córdoba.

Al acto también acudieron, entre otros, Ana María López Losilla, subdelegada del Gobierno en Córdoba; Fernando Arellano, jefe provincial de Operaciones de la Policía Nacional; Ramón María Clemente, coronel jefe de la comandancia de la Guardia Civil; María del Carmen del Campillo, directora de la ETSIAM; Rosa Gallardo, directora de la Cátedra Internacional de Inteligencia Artificial y Agricultura de la UCO; Luis López Bellido, doctor y catedrático emérito de la UCO; Rafael Navas, secretario general de Asaja-Córdoba; y Eva Pozo, directora general del Parque Científico Tecnológico Rabañales 21.

Software para una agricultura más rentable y sostenible

 **hispatec**
agrointeligencia



Efemis

- Gestión agronómica integral, web y app
- Multi-territorio y con productores asociados
- Sensores, satélites, vademecum, cuaderno de campo

Control Tower PRO

- Plataforma global e independiente
- Optimización y control de la logística
- Control de calidad y gestión del transporte

ERPagro

- Gestión de la confección y la comercialización
- Control de costes y trazabilidad
- Apps: socios, empleados, producción

Margaret

- Inteligencia Artificial para la agricultura
- Modelos predictivos: producción, pedidos, etc.
- Integración con múltiples dispositivos



650 clientes
en todo el mundo



30 países
con nuestros
sistemas implantados



45.000 envíos
gestionados en 2024



28.000 millones
de euros comercializados
por nuestros clientes

+34 950 28 11 82 
hispatec.com 

NUEVAS FUENTES GENÉTICAS PARA INCREMENTAR LA RESISTENCIA FRENTE A VERTICILOSIS EN EL OLIVO



La Verticilosis del olivo, causada por el hongo del suelo *Verticillium dahliae*, es una enfermedad vascular que constituye una de las principales preocupaciones de los olivicultores en la mayoría de las zonas productoras. En la actualidad, no existe un método de control efectivo, y las alternativas más sostenibles de manejo consisten en lucha integrada incluyendo el uso de variedades tolerantes o resistentes. En esta línea, investigadores de la UCO, en un trabajo en colaboración con **Agromillora**, han evaluado la respuesta a la Verticilosis de una colección de 11 variedades de olivo, que engloba variedades tradicionales y nuevas variedades de diferentes orígenes y programas de mejora. Este ensayo ha permitido identificar nuevas fuentes genéticas para incrementar la resistencia/tolerancia de las plantaciones.

Materiales y metodología

Se evaluaron en este ensayo 11 variedades diferentes, de las cuales cuatro son variedades tradicionales españolas o italianas (Arbequina, Arbosana, Picual, Frantoio), una variedad del programa de mejora UCO (Sikitita), y seis variedades procedentes de programas de mejora de **Agromillora** (Oliana), en co-obtención UBari-AIBE (Coriana, Elviana), en co-obtención UFlorentia (Florentia, Brunella, OAC-21). Picual se ha considerado referencia susceptible y Frantoio resistente.

La evaluación se realizó en árboles expuestos al patógeno en campo sobre suelos naturalmente infestados, durante un periodo 3 años. Las plantaciones se establecieron en 2021 según diseño experimental de bloques al azar, y en 3 ubicaciones (réplicas), dos en la provincia de Jaén y una en Sevilla.

Hasta la fecha, los resultados más concluyentes son de la parcela de Villanueva de la Reina-Jaén, donde el nivel de inóculo presente en campo es superior y las condiciones climáticas han sido favorables para el desarrollo del hongo.

Se ha realizado seguimiento durante dos años consecutivos, y los síntomas se evalúan en varias ocasiones en la época de mayor incidencia de la enfermedad coincidiendo con el mayor desarrollo vegetativo de los árboles. Los parámetros evaluados son: severidad (escala de 0-4), porcentaje de incidencia y porcentaje de mortalidad.

Estos datos han permitido clasificar las variedades según el nivel de resistencia.

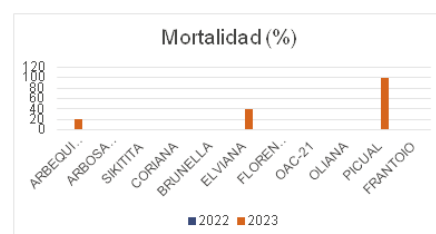
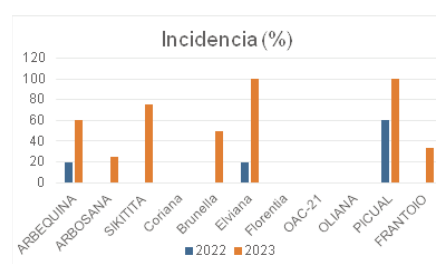
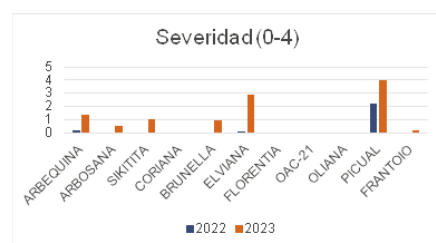
Resultados y conclusiones

Se exponen a continuación los resultados de la parcela de Villanueva de la Reina-Jaén. Se observa en los gráficos que la sintomatología se intensificó de 2022 a 2023, en todas las variedades afectadas.

Destacan como variedades más resistentes, que han convivido con presencia de *Verticillium* en el suelo sin presentar síntomas de la enfermedad: Coriana, Brunella, OAC-21 y Oliana. La variedad 'Frantoio' presenta baja incidencia, síntomas muy leves y nula mortalidad.

Como variedades con incidencia moderada-alta encontramos Elviana, Arbequina y Sikitita, destacando que esta última, a pesar de mostrar síntomas, no ha presentado mortalidad.

La variedad más sensible es 'Picual', con valores en 2023 de severidad máxima y 100 % de incidencia y mortalidad en 2023. Los resultados obtenidos en este trabajo demuestran que se dispone de nuevas variedades que ofrecen opciones de control de la enfermedad y mantienen unos niveles altos de productividad. Como medida para reducir la tasa de infección, Trapero et. al (Agricultura, 11- Bibliog.) afirman que el empleo de cultivares resistentes es el método más económico, efectivo y respetuoso con el ambiente para el control de la Verticilosis.



Bibliografía: Trapero, C., López Escudero, F. J., Roca, L. F., Blanco López, M. A., & Trapero, A. (2011, febrero). La verticilosis, un grave problema de la olivicultura actual. *Agricultura*, (Febrero), 106–110.

Contigo en cada paso

AgroBank, más de 1.100 oficinas
y 3.000 especialistas en tu negocio

Descubre más en
CaixaBank.es



Si tienes a alguien
acompañándote,
todo es posible

Tú y yo.

Nosotros.





Las 16 DOPs e IGP de Extremadura muestran su poderío gastronómico en Madrid

Un centenar de profesionales de la gastronomía se dieron cita en un encuentro organizado por la Junta de Extremadura a través de Extremadura Avante y la marca promocional Alimentos de Extremadura para conocer y disfrutar los productos gourmet extremeños más emblemáticos. En el mismo se pudieron conocer y degustar los productos amparados por las 16 Denominaciones de Origen Protegidas (DOP) e Indicaciones Geográficas Protegidas (IGP) de la región: el jamón DOP Dehesa de Extremadura, los vinos de la DOP Ribera del Guadiana, el aceite de oliva virgen extra de las DOP's Montemurillo, Gata Hurdos y Villuercas Ibores Jara,

los quesos de las DOPs Torta del Casar, Queso de Acehúche, Queso Ibores y Queso de la Serena, las carnes de la IGP Cabrito de Extremadura, Ternera de Extremadura, Vaca de Extremadura y Cordero de Extremadura, las cerezas de la DOP del Jerte, el pimentón de la DOP Pimentón de la Vera y la miel de la DOP Villuercas Ibores. El punto álgido del evento fue el almuerzo, diseñado especialmente para la ocasión por el chef Rubén Hornero, del restaurante Abadía de Yuste, ubicado en el corazón del Valle del Jerte. El menú, elaborado con productos de calidad diferenciada de la región, puso en valor la excelencia culinaria extremeña y su versatilidad.

Tras una degustación de jamón ibérico de bellota DOP Dehesa de Extremadura y de quesos de las distintas DOPs con miel de la DOP Villuercas-Ibores, Hornero, gran conocedor del recetario extremeño, propuso un recorrido rápido por el paisaje regional en seis pases.

Cada plato estuvo acompañado por vinos seleccionados de la DOP Ribera del Guadiana, que armonizaron con precisión los matices de carnes, lácteos, aceites y frutas. Carlos Vivas, sumiller campeón de Extremadura y catador oficial de esa denominación de origen, fue quien guio a los asistentes en esta experiencia de cata y maridaje.

Ibercaja organiza una Jornada sobre la incorporación de jóvenes a la agricultura y ganadería en FECSUR



En el marco de las jornadas técnicas de FECSUR, la Feria de Muestras de la Campiña Sur de Extremadura, Ibercaja organizó una jornada sobre la incorporación de jóvenes a la agricultura y ganadería de nuestra región. Un encuentro, celebrado el viernes 23 de Mayo en Azuaga, que contó con la participación del Director General de la Política Agraria Comunitaria de la Junta de Extremadura, **Juan Eloy Rodríguez Ucedo**, y con el Gerente Territorial de Negocio Agroalimentario de Ibercaja, **Pedro Herrera Romero**. La jornada comenzó abordando la necesidad de fomentar y acelerar el relevo generacional en el campo extremeño. En nuestra región, el sector primario tiene un peso

en el PIB regional que es el triple que la media nacional, y ello unido a que la edad media del jefe de explotación agropecuaria se sitúa en cerca de los 62 años, hacen que ese relevo generacional sea, además de necesario, urgente. Por parte de la Junta de Extremadura, el Director General de la PAC, expuso las novedades en las nuevas ayudas tanto para el nuevo establecimiento de jóvenes al sector, como las ayudas para la mejora y modernización de explotaciones agropecuarias de jóvenes puestas en marcha en enero de este año. Como gran novedad, es una convocatoria abierta, sin tenerse que ajustar a unos plazos de solitud breves.

Desde **Ibercaja**, el Gerente Territorial de Negocio Agroalimentario, **Pedro Herrera**, destacó la necesidad de contar con un adecuado asesoramiento financiero en las explotaciones, así como las facilidades y el compromiso de dicha entidad con los jóvenes agricultores y ganaderos. Hizo hincapié en su participación activa en todas las líneas públicas de financiación, como en la inminente de préstamos con intereses subvencionados para viñedo y olivar de secano, o la próxima convocatoria de ayudas de financiación para jóvenes agricultores a través del instrumento financiero de gestión centralizada, que conllevará una bonificación muy importante de intereses.

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**



José Antonio González García
 Presidente de la Sectorial de Porcino Ibérico
 de Cooperativas Agro-alimentarias
 Extremadura

“La entrada de “multinacionales” cárnicas en Extremadura es una gran oportunidad para posicionar el ibérico en todo el mundo”

El ibérico ha sido tradicionalmente un sector muy cíclico, que ha impactado tanto en precios como en producción. ¿En qué momento se encuentra actualmente el sector?

El sector está pasando por una fase del ciclo, en la que se ha reducido el número de animales disponibles para matadero. Uno de los factores que ha generado esta situación es la disminución de la oferta, debido a la reducción de la cabaña ganadera, forzada por el incremento de precios de los cereales tras el ataque de Rusia a Ucrania que hacía inviables las explotaciones al no poder repercutirse en los precios finales. La disminución del número de lechones es consecuencia de la implementación de medidas restrictivas en el uso de antibióticos y otros productos utilizados en la prevención de enfermedades y para reducir el estrés en las fases críticas durante su desarrollo; y de las nuevas regulaciones, que han producido un incremento de los costes de producción.

Otro de los factores es el aumento de la demanda, debido al incremento de la capacidad de transformación de las industrias del sector, que es superior a la oferta, lo que nos lleva a un momento bueno por los precios que se están registrando.

La demanda de carnes de ibérico en fresco ha experimentado un boom en todo el sector hostelero español. ¿Se ha notado

en la forma de trabajar de las cooperativas y empresas del sector del ibérico?

La demanda de carnes de calidad de ibérico para el consumo en fresco no sólo ha aumentado en España. Gracias a la labor de promoción, realizada con gran éxito desde la interprofesional del sector, también se ha producido una apertura de mercados a nivel internacional.

Desde las cooperativas trabajamos para ofrecer una uniformidad en el producto, de manera constante y estable a lo largo de todo el año. Así, logramos que los pequeños y medianos productores presenten un producto diferenciado y de calidad tanto al consumidor nacional como internacional.

En cuanto al desarrollo de la Norma de Calidad del Ibérico, tras varios años de recorrido, ¿qué sería susceptible de mejora?

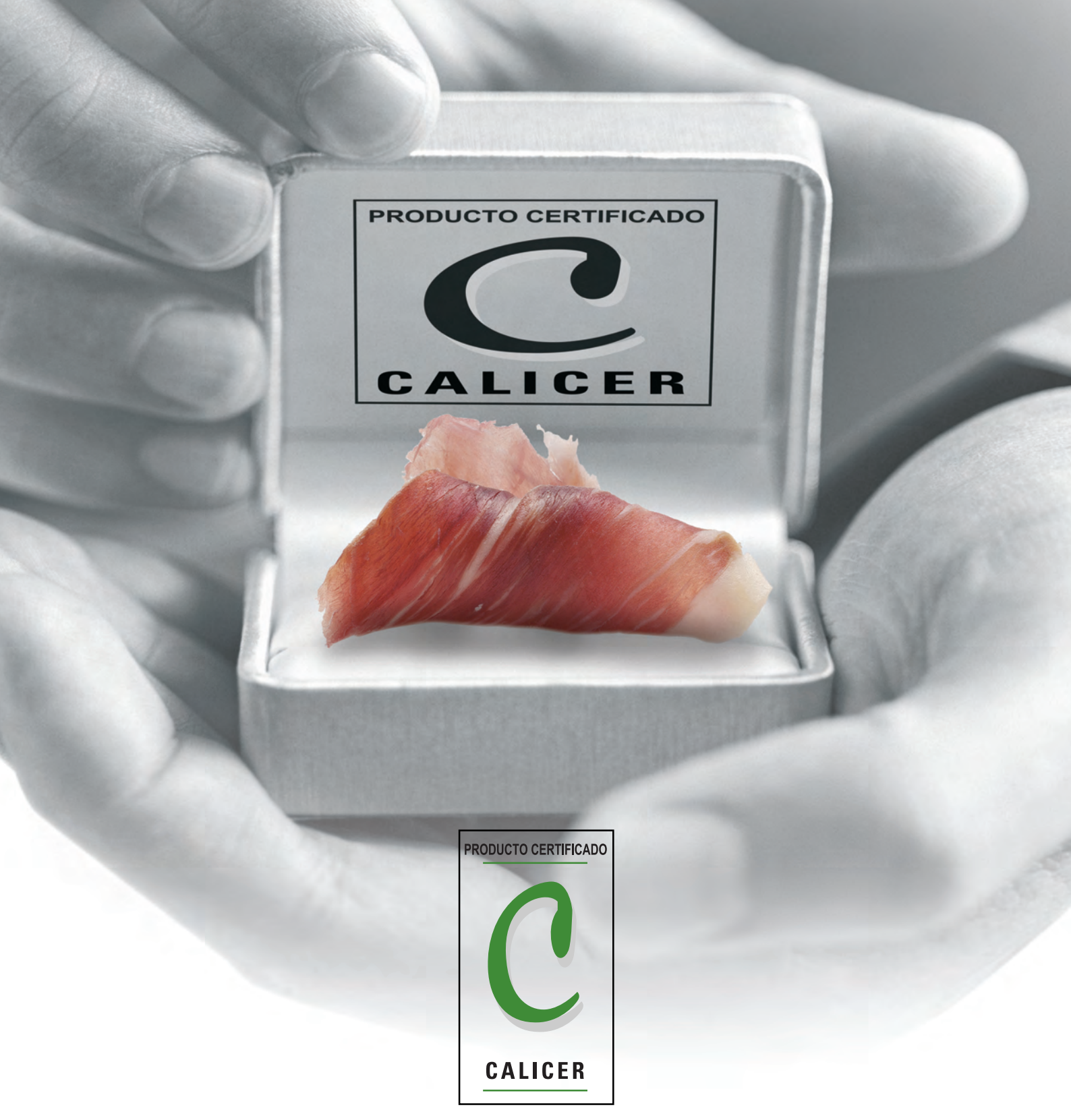
En estos momentos se está realizando un gran trabajo de desarrollo y transformación en el sector, con un desarrollo espectacular en la genética, buscando animales más productivos, con un estudio exhaustivo de la alimentación, con una mejora en el manejo, para lograr un mayor bienestar de los animales.

La Norma de Calidad (Real Decreto 4/2014), que tiene más de 11 años, se debe adaptar a la realidad productiva actual y adecuar a las mejoras que se han producido en el sector productor, revisan-

do, entre otros aspectos, edades y pesos de los animales para continuar facilitando al consumidor un producto con los altos estándares de calidad actuales.

Recientemente ha llegado a la región el mayor grupo español de cerdo blanco, con la compra de un secadero en Granja de Torrehermosa. ¿Va a tener impacto sobre el sector del ibérico en la región o son dos modelos y productos muy diferentes?

Esta entrada de grandes “multinacionales” cárnicas, centradas tradicionalmente en el cerdo blanco, se debe considerar como una gran oportunidad para posicionar el sector del ibérico, en todo el mundo. Estas empresas son referentes internacionales del sector del cerdo y están usando sus canales de comercialización para llevar al ibérico a los mercados de todo el mundo. El sector productor regional debe coger y aprovechar la experiencia de estas empresas, para poder ofrecer su mejor versión, siendo conscientes que las cooperativas tienen que mostrar una mayor flexibilidad y usar su buen hacer tradicional para seguir ofreciendo el mejor producto a lo largo de todo el año. Para ello, tenemos distintas herramientas, como puede ser la que nos proporcionan desde Cooperativas Agro-alimentarias con el sello de Producto Cooperativo, desarrollado para acercar el sabor auténtico y natural de los productos cooperativos al cliente.



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



Antonio de Mora

Secretario General de ASEMESA (Asociación Española de Exportadores e Industriales de Aceituna de Mesa)

“Hemos perdido el 70% de las exportaciones de aceituna negra a EE.UU. con los aranceles”



Extremadura es la segunda productora de aceituna de mesa de España, solo por detrás de Andalucía, con numerosas industrias y cooperativas tanto en la zona de Tierra de Barros pacense como en el norte de Cáceres. La aceituna negra es muy importante para la región y se ha visto seriamente afectada por los aranceles de Estados Unidos en los últimos años.

¿Cómo se ha comportado el sector de la aceituna de mesa a nivel de producción y comercialización en la última campaña?

La producción final de la campaña 2024 ha sido más alta de las previsiones, alcanzando las 532.000 toneladas, muy cerca de la media de los últimos años, si exceptuamos las de 2022 y 2023 que fueron muy cortas debido a la sequía.

En cuanto a la comercialización, el año 2024 se cerró con unas exportaciones de 268.400 toneladas, según datos de Aduanas, un 5,45% por debajo del anterior debido a un descenso importante de los envíos a los países de la UE, y EEUU en menor medida. Sin embargo, el valor de creció un 17% hasta los 1070 millones de euros, debido al extraordinario incremento de costes especialmente de los precios de la aceituna cruda.

Respecto al mercado nacional, según el panel del Ministerio de Agricultura, las ventas en el canal Hogar en 2024 supusieron 97.300 toneladas, un 3,7% inferiores al año anterior, por un valor de 412,6 millones de euros, un 1,7% superiores al año anterior.

No se dispone de información del canal Horeca, pero se estima que representa el 25% del total, por lo que estimamos que las ventas totales en 2024 han sido de casi 130.000 toneladas, un 3,5% menos que el año anterior.

En estas fechas se habla mucho de aranceles al sector agroalimentario, algo que lleva padeciendo muchos años el sector de la aceituna de mesa negra en Estados Unidos. ¿Cómo ha sido esta dura experiencia para el sector en estos años?

Efectivamente, han sido unos años muy complicados por las consecuencias y por la falta de apoyo económico de las administraciones, con la excepción de la Secretaría de Estado de Comercio. En estos años, hemos perdido el 70% de las exportaciones de aceituna negra a EE.UU., por un valor de 300 millones de euros, en beneficio de otros países competidores como Egipto, Turquía y Marruecos, que se han beneficiado de la situación.

Frente a esto, la UE ha sido incapaz de establecer ninguna ayuda compensatoria como habría hecho inmediatamente si se tratara de un producto agrícola, pero al tratarse de producto transformado y de la industria, creen que no afecta al agricultor y que no hay perturbación del mercado.

El olivar superintensivo ha cambiado en gran parte el sector del aceite de oliva. ¿Qué impacto puede tener en el sector de la aceituna de mesa el creciente número de proyectos en superintensivo mecanizado?

Creemos que el olivar tiene que modernizarse para ser competitivo, igual que hace las empresas. En el olivar de verdeo hay dos claramente diferenciados: uno moderno y competitivo, y otro tradicional, que quizá habría que llamarlo antiguo, y con dificultad para competir. Teniendo en cuenta que nuestra principal competencia está en países como Egipto, Turquía y Marruecos, con menores costes y exigencias de todo tipo respecto a España, no es difícil imaginar la importancia que puede tener modernizar nuestro olivar como está sucediendo en el de aceite. Para ello también será necesaria una política de aguas de las administraciones ya que el agua es el factor limitante.

ARRAM

CONSULTORES *es más*

Tu consultoría de
ingeniería y arquitectura



36 años de experiencia en el sector agroalimentario

La innovación supone una de las principales
garantías de futuro del sector agroalimentario

ARRAM aporta soluciones que
promueven el desarrollo sostenible

Más de 2.700 proyectos
Más de 1.000 clientes



Arram.com

GRUP **ARRAM**

Desde 1989 creciendo con la Industria Agroalimentaria

BADAJOS

SEVILLA

MADRID

MÉXICO

La exportación agroalimentaria abre nuevos mercados de ultramar a Brasil, EE.UU., México, Japón o China



De los 14 mayores productos exportados por la región en 2024, ocho son agroalimentarios, con preparados de tomate, fruta de hueso y aceite de oliva en cabeza

La Comunidad de Extremadura volvió a batir en el año 2024 su récord de exportaciones con un total de 3.329,8 millones de euros, lo que supone un aumento del 8,7% en relación al año anterior. Entre 14 productos, que componen el Panel de Exportaciones Extremeñas elaborado por la Junta de Extremadura, suman 1.970,2 millones de euros, incrementándose en 155,1 millones de euros (un 8,5% en tasa interanual), pasando de representar el 59,3% del total de las exportaciones extremeñas en 2023 al 59,2% en 2024.

De estos 14 productos que lideran la exportación extremeña, ocho son agroalimentarios. De entre todos ellos destacan sobre todo los tomates preparados o conservados con 466 millones de euros en ventas o el aceite de oliva con 222 millones de euros, gracias sobre todo al fuerte alza de los precios en origen del producto en la campaña 2023/2024.

En el caso del tomate concentrado y preparado, un gran porcentaje sigue exportándose por carretera al ser Alemania, Reino Unido, Países Bajos y Francia sus principales destinos. A los que hay que sumar también las salsas, donde Francia,

Reino Unido, Alemania e Italia son sus mejores clientes.

En el caso del aceite de oliva, además del tradicional destino de Italia que concentró en torno al 60% de las exportaciones en la anterior campaña, han emergido con fuerza también otros mercados de ultramar como México con ventas por valor de 25 millones de euros, China con casi 14 millones de euros y Japón con 7,5 millones de euros.

Una magnífica noticia para el sector oleícola regional que es uno de los que tendrá un mayor crecimiento en producción en los próximos años con el aumento de las plantaciones de superintensivo y la apertura de nuevas almazaras ya en proyecto.

Brasil y China

Otro de los mercados clave para las exportaciones agroalimentarias extremeñas es el de la fruta de hueso, con Alemania y Brasil como sus principales mercados seguidos de Portugal, Reino Unido y Francia. Se trata desde hace años de uno de los mercados en los que la exportación ha mirado a mercados de ultramar en busca de mayor rentabilidad. Con la mirada ya

puesta en nuevos mercados como China para la cereza del Jerte.

Los tapones de corcho ya elaborados por industrias españolas, portuguesas y francesas radicadas en la región, y el corcho natural en planchas también son un año más uno de los productos estrella de la exportación. Con Portugal, Francia, Estados Unidos y Chile como grandes compradoras, a los que se han unido en menor proporción mercados como Sudáfrica y Australia.

Por lo que respecta al mercado exportador del vino y mosto, sigue muy centrado en los graneles, con Portugal y Francia como grandes mercados, seguidos de Alemania e Italia como base para sus vinos espumosos y rosados, y la buena noticia de la llegada de nuevos compradores como Japón con un importe de 2,3 millones de euros en 2024.

Al analizar el grado de concentración o diversidad geográfica de las exportaciones de los productos del Panel de Exportaciones Extremeñas de 2024, tomando como referencia aquellos países que reciben más del 10% de las exportaciones del producto, destacan por orden de importancia, Alemania, Francia, Portugal e Italia.



CORIANA®

Fatto in Italia

EL RENACIMIENTO DEL OLIVAR

La variedad italiana Coriana ofrece un aceite equilibrado con un alto contenido en polifenoles, más del doble que Arbequina, lo cual, aparte de estabilidad, aporta ese amargo y picante tan interesante. Un aceite excepcional tanto como monovarietal como mejorador de AOVEs muy maduros. Coriana es una variedad muy indicada para plantaciones con disponibilidad hídrica suficiente, proporcionando altas producciones de AOVE de una elevada calidad organoléptica.



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI BARI
ALDO MORO

El Puerto de Huelva, referencia en las cadenas logísticas multimodales para el comercio de Extremadura



Alberto Santana, presidente de la Autoridad Portuaria de Huelva



Muelle Sur Puerto de Huelva

El Puerto de Huelva, con más de 31 millones de toneladas de tráfico total en el ejercicio 2024 y un aumento del 3,4% respecto a 2023, se ha situado por encima de la media nacional. Este crecimiento es fruto de la estrategia de diversificación y la apertura de nuevos mercados, llevados a cabo por el Puerto de Huelva, lo que ha permitido la consolidación del tráfico de contenedores y del ro-ro, que continúan registrando tendencias positivas en el primer cuadrimestre del presente año, con aumentos del 11,4% y 2,7%, respectivamente.

El presidente del Puerto de Huelva, **Alberto Santana**, ha destacado el crecimiento de la conectividad marítima del puerto onubense en los últimos años, así como su apuesta por la intermodalidad y la logística del frío, gracias al “esfuerzo inversor acometido por el puerto en el Muelle Sur, plataforma intermodal destinada al movimiento de mercancía general, con el fin de impulsar las exportaciones de nuestro hinterland”. En este contexto, **Alberto Santa-**

na ha puesto de manifiesto la importancia de continuar mejorando las conexiones con Extremadura para facilitar los servicios del Puerto onubense y ponerlos a disposición de las empresas de esta región.

Conexiones marítimas

De este modo, el Puerto de Huelva continúa potenciando sus conexiones marítimas para posicionarse en el mercado como puerto natural de Extremadura, contando con conexiones marítimas regulares en contendor con el Norte de Europa (CMA-CGM), Canarias (Alisios Shipping Lines), Casablanca (Marruecos) y Levante Español (MCI), además de contar con un servicio feeder con India, Pakistán, Jordania, Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudí, fruto de la alianza entre las navieras MCI y Messina Lines.

A ellas hay que sumar las líneas RoRo Huelva - Canarias que, operadas por Balearia&Fred Olsen, cuentan con tres salidas semanales y la línea Huelva- Tán-

ger Med con un servicio diario de lunes a sábado, operada por la naviera Suardíaz>O.

Multimodalidad ferroviaria

Estos servicios marítimos se complementan y sincronizan con la multimodalidad ferroviaria del Puerto de Huelva, con conexiones directas semanales con la terminal ferroviaria de Majarabique (Sevilla) y con Abroñigal (Madrid), en pleno crecimiento y con desarrollos inmediatos en la modalidad de Autopistas Ferroviarias, dedicadas al transporte de semirremolques.

Con todo ello, ofreciendo unas infraestructuras de última generación apoyadas en la sostenibilidad y la digitalización y donde la orientación al cliente y la prestación de servicios de calidad, está dando como resultado que el Puerto de Huelva se proyecte como un puerto de referencia en las cadenas logísticas a nivel mundial, siendo un socio estratégico para las importaciones y exportaciones de Extremadura.

Elige la solución que mejor encaja



Tecnología
Rinskor™ active

Loyant®
Agixa®
Novixid®

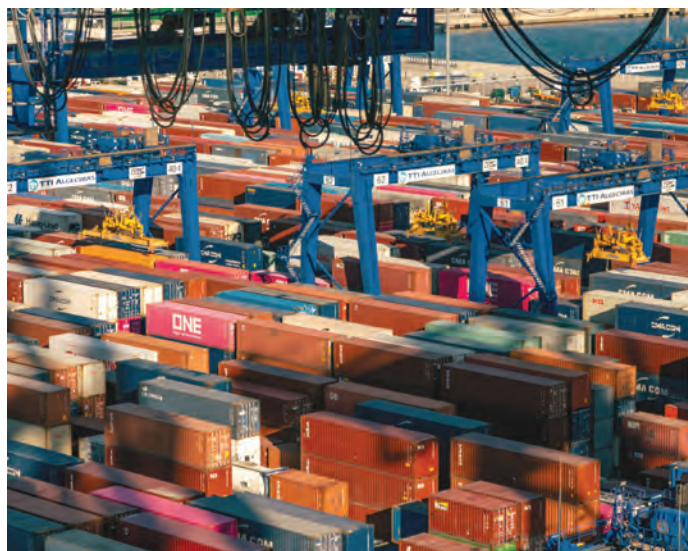
Programas Rinskor™ active: la mejor estrategia para solucionar problemas complejos de malas hierbas

¡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.

Puerto de Algeciras, la herramienta definitiva para exportar



La salida de contenedores llenos de exportación por el **Puerto de Algeciras** ha crecido durante el primer tercio del año más de un 6% fruto de la fortaleza del tejido exportador del Sur de la Península Ibérica que resiste las tensiones geopolíticas y geoeconómicas que en los últimos meses mantienen a la economía mundial con un alto grado de incertidumbre. Los exportadores españoles saben que elegir las terminales del **Puerto de Algeciras** para hacer llegar sus productos a los mercados internacionales es la forma más competitiva para atender a sus clientes. Y es que la dársena del Estrecho ofrece una de las más altas conectividades con la mayoría de los mercados, ya sea Asia, Norteamérica, África o Iberoamérica, y por supuesto Europa o interior del Mediterráneo con los que conecta en este caso, con barcos feeder. ¿Y qué ocurre con Estados Unidos? Pues el gigante norteamericano sigue siendo el principal destino de estas exportaciones, y el aceite de oliva, con un crecimiento del 20% entre enero y marzo, es el producto que más crece (medido en toneladas), registrando con fuerte aumento el mercado asiático (China y Corea del Sur) como destino de ese aceite.

Flujos de exportación

Ese crecimiento de los flujos de exportación también es patente en los tráfico del

Estrecho que canaliza los movimientos entre la Unión Europea y Marruecos en ambos sentidos, y que entre enero y abril acumula un crecimiento de otro 6%. Se trata del denominado “puente” marítimo del Estrecho, que con salidas cada hora ha asumido en el periodo enero-abril más de 181.000 camiones entre los puertos de Algeciras y Tánger Med.

No podemos olvidar que además de la conectividad directa y sin transbordos con 200 puertos del mundo, y el transit time más reducido de la zona, el **Puerto de Algeciras** sigue siendo el más eficiente de Europa según el índice que cada año publica el Banco Mundial teniendo en cuenta diversos indicadores como la eficiencia operativa, medida por el tiempo de respuesta del buque y la velocidad de manipulación de la carga, entre otros.

Empresas extremeñas

El **Puerto de Algeciras** cumple justo esta primavera 25 años desde que las empresas extremeñas empezaron a entablar lazos con la comunidad portuaria del Estrecho a raíz de la que fue la primera misión comercial a Extremadura. Aquella cita permitió esa primera toma de contacto entre ambos territorios, ahora afianzados. Desde entonces Cáceres y Badajoz exportan cada vez más por los muelles andaluces para aprovechar esa conectividad

marítima que, por tierra, disfruta de un enlace viario para camiones y duotrailers, ya por autovía y sin peajes, a través de la A-381, la A-4 y la A-66, que a primeros de siglo no existían.

Las exportaciones extremeñas al resto del mundo están protagonizadas por los productos hortofrutícolas que en el **Puerto de Algeciras** disponen de infraestructuras de reefer para garantizar en todo momento la cadena de frío. Además, aceite de oliva, conservas o bebidas se canalizan por las terminales de APMT Algeciras y TTIA Algeciras, así como la exportación de productos industriales y materias primas.

De forma más concreta, entre los principales productos que el **Puerto de Algeciras** exporta procedentes de tierras extremeñas, se encuentran el tomate preparado o en formato conserva, el jugo de frutas; y productos químicos, por ejemplo la glicerina. Si concretamos y siempre según los últimos datos que maneja la dársena andaluza correspondiente al primer cuarto de 2025, los productos citados anteriormente han registrado un importante crecimiento en sentido exportación en contenedor durante los tres primeros meses del presente año de hasta un +29%, un 120% y un 63%, respectivamente, lo que demuestra la buena evolución actual en esos flujos comerciales en sentido Extremadura-Puerto de Algeciras-resto del mundo.



VACA DE EXTREMADURA
INDICACIÓN GEOGRÁFICA PROTEGIDA
CRISP CARNE DE VACUNO DE EXTREMADURA

De la Dehesa
a la Mesa



DIPUTACIÓN
DE CÁCERES

El gasto por persona/año en alimentación en Extremadura fue de 1.492 euros en 2024



El Informe sobre Consumo Alimentario en España en el año 2024, elaborado por el Ministerio de Agricultura, detalla que el consumo total de alimentos y bebidas en España -dentro y fuera del hogar- alcanzó los 30.668 millones de kilos/litros, un 0,2 % menos que en 2023, con una media de 680 kg/l por persona (-1,5 %).

El gasto total ascendió a 119.667 millones de euros, un 2,4 % más que el año anterior, lo que equivale a 2.797 euros por persona. Aunque continúa al alza, el ritmo de crecimiento del gasto se ha atenuado. En 2023 los españoles gastaron un 7,5 % más que el año anterior en la compra de alimentos y bebidas, según el informe de consumo. Ese año la inflación de los alimentos se situó en el 7,3 %.

La Comunidad de Extremadura es la que menor gasto tiene por persona y año en alimentación con un total de 1.492 euros, frente a los 1.786 euros de la media española y los 2.067 euros del País Vasco, la primera comunidad en el ranking.

Los hogares concentran el 87,5 % del volumen total de consumo, con 26.823 millones de kilos/litros, y un gasto de 83.795 millones de euros, un 2,6 % más que el año anterior, a pesar de una ligera caída del 0,2 % en volumen. El consumo per cápita se situó en 572 kg/l, lo que supone 8,5 kg/l menos que en 2023.

Cabe destacar que los hogares españoles priorizan productos esenciales, saludables y asequibles, adaptándose a nuevos hábitos de consumo y canales de compra. Así,

el consumo diario de lácteos, frutas y hortalizas se mantiene firme, con frutas, verduras y hortalizas presentes en torno a siete veces por semana en la mayoría de los hogares. Entre los datos más destacados del informe sobre consumo alimentario en los hogares destacan:

- Aumenta la presencia de alimentos frescos (+0,3 %), que alcanzan el 37,9 % de la cesta.

- Crece el consumo de carnes (+2,4 %) y huevos (+2,9 %).

- Retrocede el consumo de productos pesqueros (-3,7 %), salvo las conservas de pescado y marisco, que crecen un 2,1 %.

- Baja el consumo de aceite de oliva (-2,0 %), mientras sube el de girasol (+7,9 %).

- Las bebidas descienden en general, con caídas destacadas en combinados (-14,1 %) y zumos (-9,6 %).

Clientes jóvenes

Los consumidores más jóvenes, de menos de 35 años, prefieren alimentos fáciles y rápidos de preparar, como legumbres cocidas, platos preparados, conservas de atún, huevos y productos congelados o ahumados. Al mismo tiempo, mantienen un consumo habitual de productos frescos -frutas, hortalizas, arroz, pasta y lácteos-, lo que refleja un equilibrio entre salud, sostenibilidad y funcionalidad. Sus patrones de consumo tienden a identificarse con la dieta mediterránea.

Los supermercados son el principal canal de compra, con un 67,2 % del volumen total, y crecen un 1,8 % respecto a 2023.

Por el contrario, hipermercados (-3,0 %) y tiendas tradicionales (-5,4 %) pierden cuota. El comercio en línea, minoritario para la adquisición de alimentos, avanza un 0,8 %, especialmente en productos no frescos.

Fuera del hogar

Mientras, el consumo fuera del hogar se mantiene estable (-0,2 % en volumen), pero el gasto sube un 1,9 %, hasta alcanzar los 1.010 euros por persona. El 71,7 % del volumen se concentra en bares, restaurantes y otros establecimientos, aunque baja un 0,6 %. Crece el consumo en entornos laborales y casas ajenas, mientras cae en la calle y centros educativos. Los productos más consumidos son pan (37 % de las ocasiones), carne (32 %) y hortalizas (32 %). Aumenta el consumo con la familia (+1,2 %) y en espacios laborales, aunque desciende con amigos (-1,9 %).

En 2024, los hogares españoles mantuvieron un patrón de consumo alimentario estable, con una media de 22,4 ingestas por persona (+0,5 % respecto a 2023). Las principales comidas -desayuno, almuerzo y cena- ganaron protagonismo en casa, especialmente en el entorno laboral, donde creció el consumo de alimentos preparados en casa para llevar.

Se reducen las preparaciones tradicionales en favor de platos preparados o con ayuda culinaria. El uso de la freidora de aire se incrementa (4 % de las preparaciones), en detrimento de la fritura o la plancha.

CONTROLA LA GRAPHOLITA

Insecticida natural eficaz por contacto e ingestión



MILSAJ®

Registro: ES -01813

Materia activa: Spinosad 48% p/v (480 g/L)

Formulación: Suspensión Concentrada (SC)

Plazo de seguridad corto, solo 7 días en frutales



COMBINA MILSAJ®
CON GLOBBER® PARA
FORTALECER Y
VIGORIZAR TUS
FRUTALES



Extremadura exportó 167 millones de litros de vino y mosto en 2024 por valor de 95 millones de euros



Extremadura ha sido en las últimas décadas la segunda mayor productora de vino de España, solo por detrás del gigante Castilla-La Mancha. Y también se ha consolidado como uno de los grandes exportadores de vino español, especialmente en graneles, aunque con precios bajos en relación a la media española.

Según datos analizados por la Organización Interprofesional del Vino de España (OIVE), España aumentó sus exportaciones vitivinícolas (vino, aromatizado, mosto y vinagre) un 3,5% en valor y un 1,6% en volumen, gracias, sobre todo, a la buena marcha del mosto, que aumentó un 18% en valor y un 24,3% en volumen).

Se situaron en 2024 en 3.513 millones de euros y 2.723,6 millones de litros, que suponen 119,1 millones de euros y 42,6 millones de litros más que en 2023.

Las bodegas de la Comunidad de Extremadura exportaron 167,4 millones de litros en el año 2024, frente a los 173,5 millones de litros de un año antes. Con una facturación en las ventas al exterior de 95,1 millones de euros. Gracias sobre todo al aumento del precio medio por litro exportado. Si en 2023 las bodegas extremeñas exportaron sus graneles a un precio medio de 0,50 euros/litro, el año

pasado lograron subir la media hasta los 0,57 euros/litro. Una subida del 12% anual que no logra sacar del último puesto en el ranking español de precio/litro exportado. La media española en el año 2024 fue de 1,29 euros/litro.

A granel

Aun así, la exportación de los vinos a granel extremeños sigue estando muy cerca del precio medio de las bodegas de Castilla-La Mancha, que se situaron en los 0,64 euros/litro. A nivel nacional, Castilla y León, que exporta mayoritariamente sus vinos envasados con predominio de los Ribera del Duero, ha logrado precios medios de exportación de 8,14 euros/litro, seguida de Galicia con 4,80 euros/litro, Cataluña con 3,48 euros/litro y La Rioja con 3,25 euros/litro.

Las bodegas de la Comunidad de Extremadura fueron las quintas de España en volumen de vino y mosto exportado, solo por detrás de las de Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Región de Murcia y Cataluña.

El precio por litro exportado sube de 0,50 a 0,57 euros

Por comunidades autónomas: las 17 comunidades autónomas españolas exportaron algún producto vitivinícola en 2024. De ellas, solo tres cayeron en valor: Cataluña, Comunidad Valenciana y Aragón. En volumen, fueron seis las que exportaron más litros, cayendo el resto: Región de Murcia, País Vasco, La Rioja, Navarra, Comunidad de Madrid y Cantabria.

Castilla-La Mancha se mantiene como primera comunidad exportadora en valor, creciendo un 1,3%, hasta los 900,45 millones de euros y en volumen, con 1.410,9 millones de litros (-0,1%). Estas cifras representaron el 52% del volumen total exportado por España en 2024 y el 25,6% de la facturación.

En lo que llevamos de siglo, las exportaciones vitivinícolas españolas han crecido a un ritmo medio anual del 4% en valor y del 3,7% en volumen.

A nivel nacional, las cifras del año 2024 son las segundas de mayor facturación en la serie histórica tras la del año 2023, aunque el volumen sigue lejos del comercializado años atrás. Un total de 14 comunidades autónomas españolas han logrado en 2024 aumentar el valor de sus exportaciones vitivinícolas en 2024, aunque solo seis las aumentaron en volumen.

Esto es un ~~tapón~~ DIAM



Diam, la nueva tradición.

Nuestra tecnología única e inigualada revoluciona desde hace 20 años la crianza en botella y la guarda de los vinos tranquilos y espumosos.

Somos los primeros y seguimos siendo únicos, los auténticos guardianes de los aromas, orgullosos de forjar a diario con los viticultores esta nueva tradición.

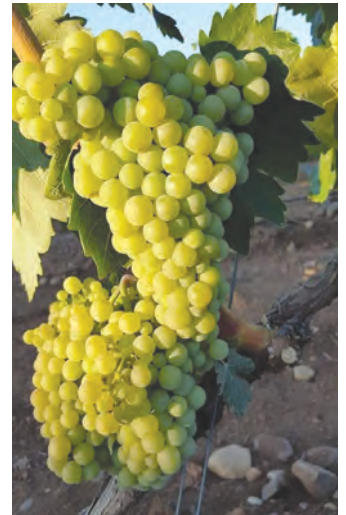
Descubra cómo en: www.diam-cork.com



Miguel Ángel Miranda

Gerente de la Cooperativa Nuestra Señora de Perales (Arroyo de San Serván)

“Las variedades de uva blanca son fundamentales para asegurar el futuro del viñedo en Extremadura”



La **Cooperativa Nuestra Señora de Perales**, ubicada en el municipio de Arroyo de San Serván (Badajoz) se ha convertido en los últimos años en uno de los ejemplos de cooperativismo más activos desde el punto de vista comercial. Tanto en vino como aceituna de mesa como en aceite de oliva. Actualmente es la cooperativa de primer grado con mayor dimensión en Extremadura y tiene en marca importantes proyectos como la ampliación de su almazara.

Su director gerente **Miguel Ángel Miranda** lleva desde 2001 como tal en la cooperativa y es un protagonista activo en los cambios de gestión y también de modelos de cultivos que se están produciendo en el sector agrario y cooperativo de Extremadura. El viñedo es uno de los claros ejemplos de esta evolución, con una apuesta clara por los vinos blancos en busca de mejores rentabilidades en costes y ventas.

La cooperativa se fundó en 1979 por 55 agricultores y cuenta actualmente con alrededor de 260 cooperativistas de Arroyo de San Serván y de otros puntos de Extremadura. En los últimos cinco años, la cooperativa ha conseguido un importante aumento en el número de socios, y lo que es más importante, un buen número de ellos de entre 30 y 40 años. Dispone de bodega de

vinos, almazara, entamadora de aceitunas e instalación para almendras. En la campaña 2023/2024 logró el mejor resultado económico de su historia.

“Para nosotros es la clave de todo, que el agricultor, sea con aceite de oliva con aceituna de mesa, con viñedo o con almendra, vea que su esfuerzo tiene recompensa. Trabajamos para que tenga rentabilidad y seguridad a medio y largo plazo”, asegura el gerente de la Cooperativa. Disponer de agua y buena tierra le asegura gran parte del futuro.

“Nuestra cooperativa puede producir en torno a 17 millones de kilos de uva, de los que unos 14 millones es de uva blanca. De ellos 12 millones de la variedad Macabeo y dos de Pardina. Las variedades tintas han visto como he pasado de producir 7 a 3 millones de kilos de uva en unos años. Es un cambio de tendencia claro en el sector del vino que tiene que ver con los menores costes de producción del viñedo de uva blanca pero sobre todo con la rentabilidad y mejor salida comercial de los vinos blancos desde hace unos años”.


La cooperativa, integrada en **Viñaoliva**, cuenta con su marca **Lindero** para vinos blancos y tintos. “Nosotros estamos sobre todo centrados en la venta de graneles de calidad aunque disponemos también de

nuestras marcas propias de vino. **Viñaoliva** ya cuenta con marcas conocidas y con buena salida en el mercado”

Variedades

Una de las fortalezas de la **Cooperativa Nuestra Señora de Perales** en el sector del vino se la confiere su alto volumen de producción con la variedad Macabeo. “La verdad es que la variedad Macabeo está teniendo un buen comportamiento en el mercado, sobre todo como base de vinos espumosos y los *sparkling wine*, para mercados como el de Italia e Alemania donde es muy apreciada. Hacemos un tratamiento muy completo con las mejores técnicas en bodega. También están teniendo muy buena salida los mostos rosados para mercados como el de Italia. Es importante para la rentabilidad del cultivo de la viña y la producción en bodega es buscar salidas comerciales cada vez más específicas en el mercado, y no limitarse solo a los blancos y a los tintos”, asegura **Miguel Ángel Miranda**.

Uno de los temas que más preocupa a los viticultores de la cooperativa es el fuerte aumento en los costes tanto de recolección como especialmente en poda, actividad clave en el viñedo. “Se requiere mucha mano de obra, tanto en la pre-poda como en la poda y en la recogida de los sarmientos”.



Pasión por nuestro trabajo

Nuestro impulso creador e innovador se basa en mejorar continuamente. Innovar es la única forma de mantenerse competitivo, ninguna ventaja es sostenible a largo plazo. En Magusa ofrecemos una solución integral a tus necesidades y una atención personalizada en cada proyecto.

**Magusa, desde 1975 fabricando
la mejor maquinaria vinícola.**



*Servicio postventa y asistencia 24 horas.



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

Constancio Sánchez
Propietario de Bodegas Robledillo de Gata

“Vamos a lanzar en otoño el primer cava de la Sierra de Gata”



El vino de pitarra ha sido durante décadas una de las señas de identidad de muchos pueblos extremeños. Aunque el número de pitarras auténticos va decayendo ante la falta de relevo generacional en sus elaboraciones, además quedan particulares y pequeñas bodegas que mantienen su singular elaboración. Variando muy poco, salvo en los medios utilizados, la forma de elaborarlos. Para consumo personal y venta sobre todo en bares y tiendas de radio corto.

Una de las personas que mantiene desde hace más de 50 años la esencia del pitarra extremeño, y más concretamente en la Sierra de Gata es **Constancio Sánchez**, con **Bodegas Robledillo de Gata** en el pueblo que le da nombre. Con viñedos propios, elabora varias marcas que han conseguido en los últimos años destacados premios como los CINVE, entre ellos uno en la edición de este año con su vino **Alborá**.

La bodega también elabora las marcas **Laixa**, un vino joven de color amarillo pajizo, afrutado de las variedades de uva Macabeo-Viura y Chardonnay. También dispone del **Liara**, un blanco pitarra joven, afrutado, de la variedad de uva Macabeo, con fermentación a baja temperatura. Y con un vino, menos común

en esta zona de la Sierra de Gata, de nombre **Carballu**, elaborado con las variedades de uva Tempranillo, Syrah y Merlot, de acidez media.

“Desde los cinco años acompañaba a mi padre cuando hacía la pitarra y desde entonces he mantenido las ganas de hacer cada año vino. Con los años aprendes que además del cuidado de la uva en el campo lo más importante siempre es la limpieza, y seguir los tiempos de los distintos procesos que hay que ir haciendo. Pero en esencia, salvo por el uso de acero inoxidable, la elaboración sigue siendo muy parecida a la que yo hacía hace 50 años. Hacer un vino lo más natural que se pueda que recuerde sobre todo a la uva. Con no excesivos grados”. En



los últimos tiempos han invertido en una etiquetadora para mejorar la presentación de las botellas.

La venta de sus vinos la realiza sobre todo en la zona de Coria, en bares de distintos pueblos de Sierra de Gata y en Cáceres. “Preferimos hacerlo en un radio corto, donde son más conocidos desde hace tiempo. Aunque con los premios que nos han dado en CINVE, en distintos años, el interés también ha aumentado en otras partes por probarlos”.

Constancio tiene un yerno que ha aprendido enología y que vive en Salamanca, y juntos se han embarcado en un nuevo proyecto que verá la luz este mismo otoño: el primer cava elaborado en la Sierra de Gata. “Con la variedad de uva Maba-ceo, de forma muy artesanal. Creo que tendrá muy buena acogida porque tienen muy buena calidad. Teníamos ganas de hacer algo nuevo. Y que enganchara a más público”.

Uno de los problemas con los que se enfrenta el pitarra en los bares es que gran parte de su clientela tradicional es gente mayor. “A la gente joven en general no le interesa mucho el vino. Gracias a las mujeres que sí muestran interés por el vino se ha podido mantener el consumo”. Un vino que siempre recuerda a la tierra de donde nace la uva.

CORINOX

COMERCIAL RIOJANA DE INOXIDABLE



TODO TIPO DE ACCESORIO Y REPUESTO PARA BODEGA, FONTANERÍA, DECORACIÓN E INDUSTRIA

(Chapa, tubería, perfiles, racores, válvulas, mangueras,
depósitos siempre llenos, prensas, filtros...)



c/ Portalada, 3-B ● Parcela 35 ● P. Ind. La Portalada ● 26006 Logroño (La Rioja)
Tel.: 941 24 16 13 ● Fax: 941 24 42 17
informacion@corinox.com
www.corinox.com

M.A.SILVA lanza nueva tecnología para corchos premium: Inteligencia Artificial, Sostenibilidad e Innovación, con el Mejor Corcho del Mundo



M.A.SILVA, anuncia el lanzamiento de su más reciente innovación en corchos premium, combinando el mejor corcho del mundo con tecnología de vanguardia. Este desarrollo destaca a M.A.SILVA no solo como pionera en prácticas sostenibles, sino también como un referente en calidad e innovación en el sector.

En la base de esta nueva tecnología y producto de M.A.SILVA se encuentra, naturalmente, el mejor corcho del mundo, 100% proveniente de la Península Ibérica. Este material noble es procesado a través de una tecnología innovadora que combina tres sistemas avanzados para obtener un resultado de performance inigualable. La empresa se enorgullece de su integración vertical completa, garantizando el control total sobre cada etapa de la producción, desde la cosecha del corcho hasta la fabricación de los corchos.

Características Principales de la Nueva Tecnología SARA ADVANCED®

Sensory Uniformity

Uniformización Sensorial

- Extracción de volátiles: Mantiene la

uniformidad sensorial de los corchos.

- Proceso totalmente automatizado.
- Temperatura, presión y vapor seco controlados.

Solución de extracción sin precedentes en el mercado, logrando una neutralidad sensorial.

BIONICEYE®

AI & Machine Learning

Ojo Biónico

- El mejor corcho con la mejor tecnología: Uso de cámaras ultrasensibles de última generación.
- Más sostenible: Menos procesos y mayor eficiencia.
- Tecnología 5.0: garantía físico-mecánica

ca y de selección gracias a la Inteligencia Artificial (IA) y Aprendizaje automático.

- Selección pieza por pieza.

RAY SYSTEM®

Thermal Radiation

Radiación Térmica

- Gradiente térmico: Potencia la extracción de compuestos volátiles como el TCA.
- Temperatura controlada: Desorción térmica eficaz que preserva la humedad intrínseca de los corchos.
- Solución extractiva sin igual en el mercado.

Compromiso con la Sostenibilidad y el Terroir

M.A.SILVA refuerza su compromiso con la sostenibilidad, utilizando energía proveniente de paneles solares y biomasa, alcanzando un balance de CO₂ negativo de -267,7 g por corcho. Este enfoque en la sostenibilidad es parte integrante del concepto de Terroir de la empresa, que enfatiza la calidad de la materia prima proveniente de las ricas zonas de la Península Ibérica.

“El concepto de Terroir es esencial para





nosotros, ya que refleja la íntima relación entre el suelo y sus frutos. Así como en la producción de vinos excepcionales, nuestro corcho de alta calidad es un producto de prospección continua por un equipo altamente especializado en las mejores regiones de materia prima del mundo: Alentejo, Algarve, Extremadura y Andalucía,” explica **José Silva**, CEO.

Sobre M.A.SILVA

Fundada en 1972, **M.A.SILVA** es una empresa totalmente integrada verticalmente y líder en el mercado de los corchos de corcho. Con sede en Mozelos, Feira, Portugal, la empresa es reconocida mundialmente por su compromiso inquebrantable con la calidad del producto, la sostenibilidad y la innovación. **M.A.SILVA** opera

extensamente a nivel global, con infraestructuras clave que incluyen:

- 1 centro de materia prima en Alter do Chão, Alentejo, con más de 105,000 m², con capacidad para almacenamiento de 15,000 toneladas de materia prima anualmente.

- 3 instalaciones de transformación en el municipio de Feira, en el norte de Portugal.

- 6 unidades de distribución en España, Francia, Italia, Brasil, China y EE.UU.

- Representación por más de 10 agentes exclusivos en Argentina, Alemania, Austria, Suiza, Georgia, Croacia, Eslovenia, Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica.

- Producción y venta de más de 600 millones de corchos en 2023, para más de 8,000 clientes en todo el mundo. 90% de exportaciones. Y más de 420 colaboradores a nivel mundial.



Para más información sobre la nueva tecnología y los productos de **M.A.SILVA**, visite nuestro sitio web en **www.masilva.es**

Un sistema de alerta automático anticipa el riesgo de propagación de la seca en alcornoques y encinas



El sector del corcho, con epicentro en San Vicente de Alcántara, es muy importante a nivel productivo y exportador en la Comunidad de Extremadura. Con presencia de destacadas multinacionales españolas, portuguesas y francesas en el mismo que valoran mucho el gran potencial del alcornoque en la dehesa extremeña. Un ecosistema que en los últimos años se ha visto seriamente amenazado por la infección de la “seca” que ha causado importantes estragos en miles de hectárea de dehesa.

El Centro de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Extremadura (**CICY-TEX**) ha desarrollado un sistema de alerta para la detección temprana del riesgo de propagación e infección del patógeno responsable de la seca del alcornoque y la encina (*Fitóftora*), en función de las condiciones ambientales del suelo.

Se trata de un sistema pionero que recopila datos cruciales de humedad y temperatura del suelo a través de una red de seis estaciones piloto ubicadas en dehesas colaboradoras de Extremadura. Estos datos se comparan en tiempo real con datos obtenidos de modelos de la biología del patógeno, lo que permite identificar el momento en el que las condiciones del suelo se vuelven propicias para la producción y dispersión de esporas infectivas.

Temperatura y humedad

La plataforma en red asociada al sistema no solo muestra los valores actuales de las estaciones de seguimiento, sino que también emite alertas automáticas cuando se detecta el riesgo. Actualmente, los datos revelan que cinco de las seis estaciones piloto han alcanzado las condiciones de temperatura y humedad del suelo, compatibles con la dispersión activa del patógeno.

Este avance tecnológico representa una herramienta fundamental para la gestión proactiva de enfermedades en sistemas forestales sensibles a *Fitóftora*, como en los alcornocales. La capacidad para conocer los periodos de alto riesgo permitirá a los productores y gestores forestales implementar medidas preventivas en los momentos críticos, disminuyendo los costes del control de la enfermedad, las pérdidas de arbolado y su impacto económico y ecológico.

El sistema se encuentra actualmente en fase de pruebas, demostrando ya su potencial para proporcionar información valiosa y oportuna. **CICYTEX** continúa trabajando en la optimización y expansión de esta tecnología con el objetivo de mejorar la protección de nuestros bosques y dehesas.

Para el desarrollo de este sistema, **CICYTEX** ha contado con la colaboración de la Confederación de Organizaciones de Selvicultores de España (**COSE**), en el con-

texto de los proyectos de ámbito nacional **FUTURECORK** y **ACICORK**.

FUTURECORK se presenta como un proyecto transformador, orientado a promover la bioeconomía en el sector corchero. Cuenta con el apoyo de la Fundación Biodiversidad del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), financiado por la Unión Europea - NextGenerationEU.

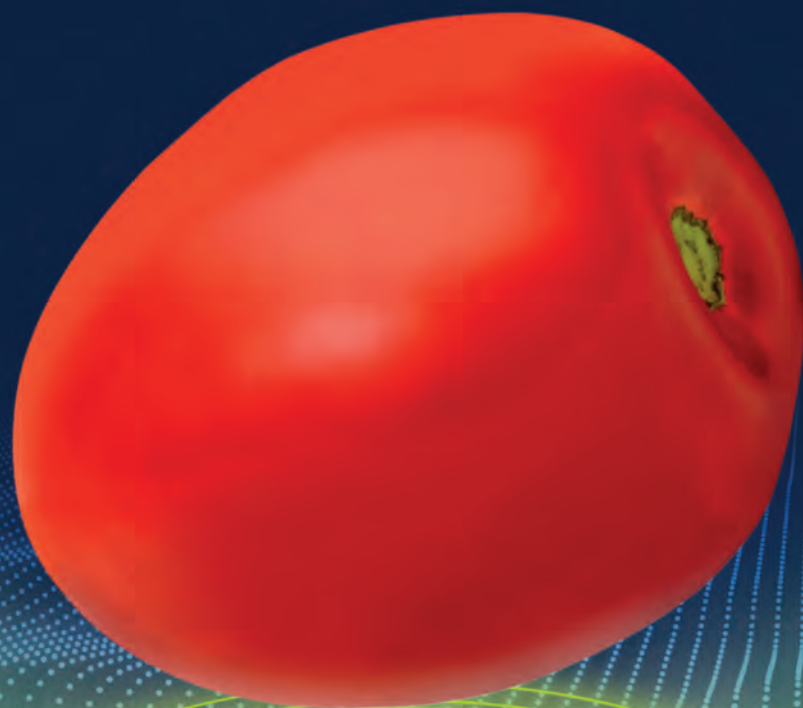
Esta iniciativa apuesta por fortalecer el sector aumentando la resiliencia del monte alcornocal frente a las amenazas que soporta, dinamizando las zonas rurales para evitar la despoblación, revalorizando la cadena del corcho y dignificando el trabajo forestal.

En paralelo, el proyecto **ACICORK** tiene como objetivo diseñar una estrategia de gestión forestal adaptada al cambio climático y a la cadena de valor del corcho. Para ello, trabaja en el desarrollo y mejora de herramientas innovadoras de gestión forestal, caracterización del corcho y control de la enfermedad de la seca.

ACICORK está financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación y la Agencia Estatal de Investigación y por la Unión Europea a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) “Una manera de hacer Europa”.

*Residual, con **sistema
ascendente y acción
de contacto***

*No te quedes sin él.**



***Cultivos
de calidad
Siempre,
Bayer***

* Plazo de venta: 24/08/25
Plazo de uso: 24/11/25

sencor[®]
Liquid





Más de 180 cargos directivos de las principales cooperativas y empresas del sector hortofrutícola español, así como representantes de diferentes instituciones clave para el sector nacional como Fruit Attraction, COEXPHAL, Tecnova o las Universidades de Almería y Córdoba, entre otros, han participado en el evento “La IA para la agricultura como nunca la hubieras imaginado” realizado por **Hispatec Agro** inteligencia en los Cines Yelmo del Almería.

Durante la presentación se mostraron los avances de **Hispatec** en el ámbito de la Inteligencia Artificial aplicada al sector hortofrutícola. A partir de su lanzamiento comercial el 1 de julio, **Margaret Professional Assistant** permitirá a los clientes de

HISPATEC presenta “La IA para agricultura como nunca la hubieras imaginado”

Hispatec interactuar en lenguaje natural con los sistemas ERPago y Efemis. Gracias a estos desarrollos pioneros en el sector, **Hispatec** ha logrado que los usuarios puedan solicitar cualquier informe basado en los datos registrados en sus sistemas de gestión, recibiendo en cuestión de segundos. Estos informes también incorporan información procedente de fuentes externas relevantes, como el Registro de Productos Fitosanitarios autorizados, las guías oficiales de cultivo o los protocolos de calidad.

Margaret PA también integra y conecta otros servicios de Inteligencia Artificial desarrollados por **Hispatec** como Margaret Documents, Margaret SatData, Margaret VR para el reconocimiento de imágenes o Margaret Planner para la planificación automatizada de pedidos.

Durante la presentación, **Gonzalo Martín**, Chief Product & Strategy Officer de Hispa-

tec Agointeligencia, demostró a los máximos responsables de las empresas del sector allí presentes el impacto en materia de eficiencia y la expansión de posibilidades de **Margaret Professional Assistant**. Para ello, interactuó en tiempo real con el asistente desde Whatsapp lanzándole preguntas en texto y mediante mensajes de voz relacionadas con la reacción a la aparición de una plaga, la gestión financiera de la empresa o la organización de la producción de una planta de confección.

José Luis Molina, Chief Executive Officer de Hispatec, quiso destacar que “la Inteligencia Artificial para la Agricultura nace desde la propia agricultura. Sólo desde el conocimiento de la realidad de nuestro sector y de un proceso avanzado de digitalización específica para la producción hortofrutícola se pueden generar herramientas que generen auténtico valor”.

Revoluciona la fertilización del tomate de industria con la tecnología eON de Nutrifluid IMPULSE Cell

En la Comunidad de Extremadura, el tomate de industria se ha consolidado desde hace años como uno de los cultivos hortícolas más valorados y versátiles. Para obtener producciones de alta calidad y rendimientos excepcionales, es esencial el uso de fertilizantes con tecnología avanzada que permitan implementar un plan de fertilización más estratégico y efectivo.

La línea de fertilizantes líquidos **Nutrifluid IMPULSE** de **Fertiberia TECH** con la tecnología eON, basada en un consorcio de moléculas polianiónicas activadas que funcionan como un impulsor energético, permite que estos fertilizantes mejoren la respuesta del cultivo, reduciendo sus requerimientos energéticos.

Estas moléculas tienen la capacidad de asociarse con los cationes del fertilizante y con los presentes en el suelo, protegiéndolos y manteniéndolos disponibles durante más tiempo. De este modo, las plantas pueden absorberlos con un menor gasto energético, aumentando la eficiencia en la absorción de nutrientes.

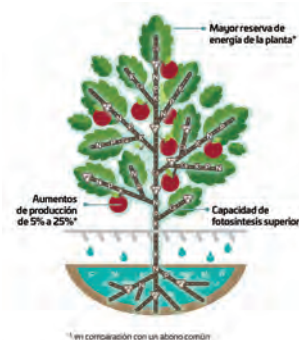
Con **Nutrifluid IMPULSE Cell (9-0-0 + 16 CaO)** se asegura el suministro de calcio necesario en los primeros frutos recién cuajados al mismo tiempo que aportamos nitrógeno asegurando el crecimiento vegetativo del cultivo.

La tecnología eON mejora también la movilidad de los nutrientes en la planta y su distribución a las partes donde los

nutrientes son necesarios, siendo muy importante en el caso de calcio ya que es un nutriente poco móvil dentro de la planta.

Además, la tecnología eON, ayuda a desplazar sales como el cloruro sódico, una de las más abundantes y comunes en el suelo, reduciendo la toxicidad y la salinidad que pueda provocar en el cultivo.

Sin duda, el fertilizante **Nutrifluid IMPULSE Cell** de **Fertiberia TECH**, con su innovadora y exclusiva tecnología eON, garantiza a los cultivos una mejor nutrición incrementando la absorción de nutrientes y reduciendo su pérdida, además de contribuir a obtener cosechas más productivas y de mejor calidad.



En lo grande
y en lo pequeño



CONECTAMOS
valenciaport



La D.O.P. Cereza del Jerte espera alcanzar los 7 millones de kilos de cereza certificada y unos 3 millones de picota

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen Protegida **Cereza del Jerte** comenzó a finales del mes de mayo a certificar las primeras cerezas de la temporada para garantizar su máxima calidad. Una campaña que va a estar marcada por la certificación de tres nuevas variedades de cereza: Van, Lapins y Burlat, que se unen a la Navalinda tras lograr la modificación de su pliego de condiciones. El presidente del Consejo Regulador, **José Antonio Tierno**, ha explicado que “con esta nueva certificación, la D.O.P. va a poder contar con unos 6,5 millones de kilos más de cereza respecto al año anterior, en una campaña que espera alcanzar

los siete millones de kilos de cereza certificada y unos tres millones de picota”.

La campaña ha comenzado con unos quince días de retraso, un fenómeno que, de acuerdo con el Consejo Regulador, surge como resultado del “extenso período de lluvias de los primeros meses de la primavera”. “Sin embargo, más allá de las precipitaciones, no se han desarrollado graves procesos meteorológicos, y se prevé una buena campaña tanto en volumen como en calidad, siempre que la climatología lo permita” ha añadido Tierno.

Las primeras cerezas certificadas pertenecen a la variedad Burlat, la más temprana del Valle del Jerte. Con un calibre de entre

22 y 28 milímetros, su producción se extenderá hasta finales de mayo o principios de junio. Tras ella, la próxima variedad en certificar será la Navalinda, seguida de Van, las picotas, y, por último, la variedad de cereza Lapins, la más tardía y numerosa, que se produce hasta principios de agosto y supone un 30 o 40% del total de la producción.

La introducción de las nuevas variedades va a posibilitar tener producto certificado en el mercado durante toda la campaña de recolección del Valle del Jerte, donde se cultivan más de cien variedades de cereza y picota, pero solo ocho de ellas cuentan con el sello de calidad de la D.O.P.

Cajalmendralejo continúa actualizando su Banca Digital para completar la experiencia de sus clientes



Cajalmendralejo continúa actualizando su Banca Digital, tanto en lo que respecta a su aplicación para dispositivos móviles como en su web www.cajalnet.es. De forma recurrente viene introduciendo mejoras y nuevas funcionalidades con el objetivo de completar la experiencia digital de los clientes, que cada vez más utilizan los canales digitales para consultar sus cuentas y para realizar operaciones, sin necesidad de desplazarse a una oficina.

Especialmente significativas son las novedades de la última versión de la web y la app de cajalnet, ya disponible en el sistema operativo iOS (Apple) y en Android (Google), en la que destaca un nuevo

apartado desde el que los clientes de **Cajalmendralejo** pueden descargarse certificados de titularidad y de saldo a una fecha concreta, de cualquiera de sus cuentas.

También ha evolucionado la forma de autorizar las compras “on line” con las tarjetas de **Cajalmendralejo**, ya que a partir de ahora será suficiente con acceder a la web o la app de **Cajalnet** para, de una forma sencilla y segura, aceptar la compra (ver imagen superior) y confirmar el pedido en la web del comercio electrónico.

Por otra parte, con la intención de mejorar la usabilidad de uno de los servicios más utilizados de la app, se ha llevado a cabo la actualización del mapa con la ubicación

de los más de 10.000 cajeros automáticos distribuidos por todo el territorio nacional desde los que se puede retirar dinero sin ninguna comisión. Este servicio cuenta con la opción de buscar el cajero más cercano, siempre y cuando el usuario esté geo-localizado.

Cajalmendralejo continúa trabajando para mantener actualizados sus canales digitales, de ahí que en la próxima versión se vaya a incorporar un nuevo apartado desde el que se podrán gestionar las notificaciones PUSH en el móvil, un servicio que permitirá a los clientes que lo deseen estar al tanto de todos los movimientos de sus cuentas y tarjetas en el mismo momento en el que se produzcan.



Avda. Juan Carlos I, Nº 47 - 06800 MERIDA (Badajoz) - Teléfono: 924 31 03 06 - www.cabritodeextremadura.eu



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



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



COLABORACION CONJUNTA-PROYECTO "REALIZACION DE CAMPANAS DE PROMOCION DE LA IGP CORDEREX, IGP CABRITO DE EXTREMADURA Y DOP QUESO DE LA SERENA"

Extremadura lidera la dehesa certificada en ecológico con casi 50.000 hectáreas



Una de las categorías más importantes en la certificación de la agricultura y ganadería ecológica en España es la de pastos permanentes, que incluye tanto pastos como praderas y también dehesa.

Según los datos del informe sobre la “Caracterización de la Producción ecológica en España” editado por el Ministerio de Agricultura este año, con datos referidos al 2023, la Comunidad de Extremadura lidera la categoría de dehesa en ecológico con algo más de 47.629 hectáreas. Según el informe, este ecosistema “mantiene la biodiversidad y preserva los ecosistemas naturales característicos de la región”. La extensión de dehesa en ecológico en Andalucía, segunda región en extensión en este apartado, se sitúa en las 25.000 hectáreas.

El aprovechamiento de la dehesa en ecológico se centra en gran medida en la cabaña ganadera extremeña, tanto de vacuno como de ovino como de cerdo ibérico en la montanera. El 58% de la extensión de pastos permanentes y prados en la región es dehesa.

La superficie total en producción ecológica en 2023 alcanzó los 2,99 millones de hectáreas, lo que supuso un incremento del 11,83% respecto al año anterior. Si se observa la evolución de la superficie total en un periodo más largo, como el periodo

2015-2023, la superficie dedicada a producción ecológica creció significativamente, presentando un incremento en dicho periodo del 51,9%. Extremadura cuenta actualmente con unas 143.000 hectáreas en ecológico.

El porcentaje de tierras calificadas sobre las inscritas subió ligeramente al 81,77% en 2023, reflejando una mejora en la certificación de tierras. Además, la proporción de superficie ecológica sobre la superficie agraria útil (SAU) en España creció hasta el 13,22% en 2023.

Ránking nacional

La Comunidad de Extremadura es la cuarta de España, tras Andalucía, Castilla-La Mancha y Cataluña, en superficie en ecológico, con el 4,5% del total nacional. Su peso en cuanto a número de productores, operadores industriales y comercializadoras ya baja considerablemente en el ránking, estando más enfocada a la producción que a la elaboración y venta final del producto.

En el caso de la Comunidad de Extremadura, los cultivos permanentes de leñosas siguen teniendo un importante peso en el total de la agricultura ecológica. Especialmente en el caso del olivar que supone el 11% del total frente al 1,6% del viñedo. La tendencia en la UE muestra que España es uno de los principales productores

europeos en la agricultura ecológica, junto a Francia e Italia.

La estructura de cultivos ecológicos en España destaca por la predominancia de los pastos permanentes, que ocupan el 49,4% de la superficie ecológica total en 2023. Otros cultivos importantes incluyen, por orden de superficie, frutos secos, olivares, cereales para grano y viñedos.

En 2023, España vio un notable crecimiento en el número de productores agrarios ecológicos, alcanzando un total de 57.799. Este incremento, del 3,49% respecto al año anterior y del 66,71% desde 2015, refleja un interés creciente en la producción ecológica. Dentro de esta categoría, los productores agrícolas ecológicos fueron los más numerosos, con 51.167 registrados, lo que representa un aumento del 2,67% respecto a 2022 y un impresionante 72,05% desde 2015.

Los productores ganaderos ecológicos en España, aunque menos numerosos, también mostraron un crecimiento significativo. En 2023, el número de estos productores alcanzó los 2.633, marcando un aumento del 13,25% respecto al año anterior y del 36,42% desde 2015.

En cuanto a las explotaciones ganaderas ecológicas, en 2023 se registraron 11.106, un aumento del 18,24% respecto al año anterior y del 46,17% desde 2015.



"Origen y tradición de Extremadura"



www.corderex.com

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:  <https://www.facebook.com/CorderodeExtremadura>  <http://twitter.com/igpcorderex>  <https://www.instagram.com/igpcorderex/>



Cofinanciado por
la Unión Europea



COLABORACION CONJUNTA-PROYECTO "REALIZACION DE CAMPANAS DE PROMOCION DE LA IGP CORDEREX, IGP CABRITO DE EXTREMADURA Y DOP QUESO DE LA SERENA"



Alba Ramos
Project Manager de SUSTAINEXT

“La idea es cultivar plantas medicinales y aromáticas en tierras de tabaco”

SUSTAINEXT es un proyecto europeo liderado por la empresa **Natac**, que cuenta desde 2021 con una fábrica en Hervás (Cáceres), que transformará la producción de extractos vegetales de forma innovadora. Su objetivo es desarrollar una planta inteligente con un modelo de bioeconomía circular y un enfoque “desperdicio cero” que promueve el cultivo de plantas aromáticas y medicinales como alternativa a la plantación de tabaco, y la valorización de biomasa agroalimentarias (olivo, alcachofa, cardo...), integrando un modelo agrivoltaico que combina cultivos y energía renovable para la optimización del uso de la tierra.

Según **Alba Ramos**, Project Manager de SUSTAINEXT, se trabajará con recursos locales, con agricultores de la región, que al final son sus proveedores de materia prima y es una zona muy rica y con mucha facilidad para tener ese tipo de relaciones con los otros actores de la cadena de valor.

¿Con qué materias primas se va a trabajar en concreto?

Dentro del proyecto SUSTAINEXT trabajamos con dos tipos principales de materia prima. Una es biomasa agroindustrial y otra son plantas medicinales y aromáticas. En la parte de biomasa agroindustrial trabajamos con olivo, alcachofa y granada, mientras que en la parte de plantas medicinales trabajamos con romero, manzanilla y hierbaluisa. Sin embargo, estas materias primas son un modelo de estudio dentro

del proyecto, pero no nos limitamos a trabajar únicamente con estas. En nuestra fábrica la idea es trabajar con muchas otras y, de hecho, actualmente en nuestra planta de producción tenemos muchos otros tipos de materia prima con los que generamos productos.

¿La idea es apostar por materias primas locales cultivadas en Extremadura?

Algunas de esas materias primas ya se cultivan en Extremadura pero desde SUSTAINEXT pretende escalar los modelos de cultivo que están estudiando en la región. Por ejemplo, estamos llevando a cabo algunos estudios con agricultores de tabaco, que ha tenido mucha importancia en Extremadura y están buscando alternativas a este cultivo que cada vez tiene más barreras sociales, económicas y de diferentes tipos. La idea es cultivar plantas medicinales y aromáticas en tierras de

tabaco para que luego estas plantas se incorporen en la cadena de valor y sean el producto de partida para producir extractos botánicos.

¿Serán importantes las sinergias del proyecto con las energías renovables?

También trabajamos con otras empresas como Endesa, que tiene plantas solares y estudian modelos agrovoltaicos donde cultivan romero entre paneles solares, dándole una doble finalidad a este uso del suelo. O con la Denominación de Origen Torta del Casar, que utiliza los cultivos de cardo, que es imprescindible para el cuajo de sus quesos, mientras que desde NATAC aprovechan todo el resto de la planta para generar también productos de alto valor.

El **Grupo NATAC** cuenta en la actualidad con cerca de 200 trabajadores en las distintas sedes, incluidos Estados Unidos y Singapur donde pretenden ampliar su presencia en los mercados americanos y asiáticos. El proyecto SUSTAINEXT comenzó en junio de 2023 y está previsto que culmine a finales de 2027. El pasado 5 de marzo se dieron a conocer, durante la visita de la presidenta de la Junta de Extremadura a la planta en Hervás, los detalles del proyecto. El **Grupo NATAC** alcanzó una cifra de negocio de 35,85 millones de euros en el año 2024, un 35% más que el ejercicio anterior. La venta de productos aportó el grueso de los ingresos, más de 34,7 millones de euros, lo que supone un incremento del 52%.



Planta de romero



Puerto de Huelva



PUERTO INTERMODAL AL SERVICIO DE LAS EMPRESAS EXTREMEÑAS



FRED. OLSEN
Express
& **BALEARIA**

Fred Olsen Express & Balearia



Alisios Shipping Lines



CMA CGM

CMA CGM

Feeder Service



MCI

Maghreb Container International



Messina Line

Feeder Service



SUARDIAZ
Group

GTO

Suardíaz & GTO

RUTA 1400
Huelva - Canarias



REFERENTE EN EL TRANSPORTE MARÍTIMO REGULAR DE CORTA DISTANCIA



www.puertohuelva.com |



Variedad
TODOLIVO
I-15^P

Productividad alta y constante.
Elevado rendimiento graso temprano.
Alta tolerancia a enfermedades y sequía.
Fácil manejo y excelente AOVE.

<https://www.todolivo.com/todolivo-i-15-dossier/>



Todolivo SL · Córdoba (España)
Tel. (0034) 957 42 17 40
www.todolivo.com

