



CAUDAL DE EXTREMADURA

30 ANIVERSARIO

TOMATE INDUSTRIA

CAMPAÑA DE DESAFIOS



BEBIDAS VEGETALES:
SOJA, AVENA, ARROZ

GUERRA IRÁN:
GASÓLEO Y FERTILIZANTES

FRUTA DE HUESO:
MERCADOS DE ULTRAMAR

GO IBERVAL: DEL IBÉRICO,
HASTA LOS ANDARES

TABACO EXTREMEÑO:
CIGARRO ELECTRÓNICO

CEREALES:
COSTES Y RENTABILIDAD

OLIVAR DE EXTREMADURA: UNA COSECHA DE 78.058 TN DE ACEITE DE OLIVA

Pisamos
la misma tierra
Hablamos
el mismo idioma



SÍGUENOS en



x.com/caudalextramadura

CAUDAL DE
EXTREMADURA

ECONOMÍA
AGRICULTURA
ALIMENTACIÓN
TURISMO



caudal de extremadura

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

Director

Francisco Cortijo

Redacción y Colaboradores

Ana Martos, Luis Gil,
Julio Ribeyro y Jesús Álvaro

Edición y Maquetación

Julián García

Administración

Amelia Martín Bernardos

Fotografía, imagen y dibujos

Jesús Álvaro

Imprenta

Gráficas 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: Freepik

SUMARIO

Nº 126
AÑO XXX
PRIMAVERA
2026

EN EL 30 ANIVERSARIO DE CAUDAL DE EXTREMADURA

Cuando haya por marzo de 1997 comenzamos la andadura de **CAUDAL DE EXTREMADURA**, más como revista económica que agrícola por aquel entonces, nunca pensábamos que la travesía iba a ser tan larga y fructífera. En estos años hemos virado el rumbo hacia la agricultura, la ganadería, la industria agroalimentaria, pilares claves de lo que Extremadura representa y puede conseguir en el futuro. Aportando ideas y contextos. Sin pontificar nunca. En este camino, que ni tan siquiera paró la pandemia, hemos contado con la compañía de muchas empresas, entidades, cooperativas e instituciones, a quienes damos sinceramente las gracias. La travesía continúa. Queda mucho por descubrir en Extremadura. Y lo haremos juntos.



Dibujo: JC Florentino

6 LA AMENAZA DE EE.UU EN EXTREMADURA



12 ENTREVISTA NOGAL FRUITS



16 ÓSCAR LLANOS, SECRETARIO GRAL UPA-UCE



22 AYUDAS PAC: MENOS BENEFICIARIOS



28 SINIESTROS AGRÍCOLAS EN 2025



66 MIEL: IMPORTACIONES SIN CONTROL





Extremadura entra en el emergente negocio de la pasta de pistacho



El cultivo del pistacho ha emergido en los últimos años como una de las grandes novedades del agro español, gracias a sus precios en origen y también a sus virtudes saludables. Según los últimos datos de ESYRCE del Ministerio de Agricultura, en España se cultiva actualmente unas 90.000 hectáreas de pistacheras, en diferente grado de producción. De ellas, 69.440 hectáreas se ubican en Castilla-La Mancha, referente en el sector en extensión y producción. Mientras, en Extremadura se cultivan actualmente unas 4.150 hectáreas, de las que unas 2.800 ha lo son en regadío y el resto en secano.

Pese al importante crecimiento en producción de los últimos años, que lo sitúa como referente en el mercado europeo, España sigue importando cada campaña una cantidad destacada de pistachos. Sobre todo procedentes de California en Estados Unidos, cuya producción supera las 600.000 toneladas de producto frente a las menos de 10.000 tn de España. La demanda del mercado europeo de pistacho se sitúa entre las 180.000 y las 200.000 toneladas por campaña, por lo que existe un gran margen de crecimiento en el sector.

Nuevos productos

Aunque la principal demanda de producto se centra en el pistacho entero, tanto envasado como en granel, desde pequeñas tiendas de frutos secos hasta supermercados, cada vez se abren paso novedosas presentaciones del producto: desde la pasta a cre-

ma, harina o granillo de pistacho. En el caso de la pasta de pistacho, cuenta con una emergente demanda como el de la repostería artesanal e industrial y el de la industria heladera entre otras. Con nuevos proyectos industriales en marcha en regiones como Castilla-La Mancha o la Comunidad de Madrid que requieren importantes inversiones y una tecnología cada vez más innovadora.

La Comunidad de Extremadura también se ha sumado a esta nueva línea de negocio de los productos derivados del pistacho, de la mano de **Nuevos Cultivos**, empresa con una larga trayectoria en el sector pistachero y que cuenta con instalaciones industriales en Navalmoral de la Mata (Cáceres) y en Cazalegas (Toledo).

Carlos Suárez, CEO y fundador de Nuevos Cultivos, asegura que “la transformación del pistacho en ingredientes como harina, granillo o pasta consiste en aplicar procesos mecánicos que permiten ofrecerlo en formatos más versátiles para la industria alimentaria. Aunque esta práctica ya se realiza en otros frutos secos como la almendra o la avellana, en el caso del pistacho es una innovación relativamente reciente en España debido a su menor tradición histórica de cultivo”.

Según Suárez, “este tipo de transformación requiere inversiones elevadas en maquinaria, instalaciones y controles sanitarios mucho más estrictos que los utilizados para el simple pelado, secado o calibrado. Además, la calidad debe ser extremada-

mente alta, ya que los productos están destinados a clientes profesionales como la hostelería y la industria pastelera, donde un pequeño defecto -como un fragmento de cáscara- puede generar graves problemas para el consumidor final y para la empresa”.

Aunque la entrada en esta línea de negocio requiere una estrategia clara de mercado. “Por ello, aunque el negocio puede ser rentable y ofrecer márgenes atractivos, no es una actividad que deba iniciarse sin una planificación rigurosa. Es imprescindible contar con experiencia, tecnología avanzada y un plan de marketing que garantice ventas suficientes para amortizar la inversión realizada”, comenta el CEO de Nuevos Cultivos.

La empresa Nuevos Cultivos, a través de su filial **La Pistachería SL** (<https://www.lapistacheriamadrid.es/>), decidió hace dos años apostar por esta línea de negocio construyendo un obrador industrial especializado. A pesar de la elevada inversión y los retos afrontados, la empresa ha logrado abrir nuevos mercados y fortalecer su posición como proveedor fiable, capaz de ofrecer pistacho en múltiples formatos. Esto le ha permitido diversificar su actividad y consolidar su presencia en el mercado. Además de crema, harina o granillo de pistacho ibérico, también elaboran bombón de higo rellena de crema de pistacho o turrón de pistacho caramelizado entre otros.

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>

La amenaza comercial de Trump afecta sobre todo a tapones de corcho, tomate industria, aceite de oliva, aceitunas, ajos y vino en Extremadura



El órdago lanzado por el presidente Donald Trump sobre el cierre del comercio con España tendría un impacto relativamente destacado en algunos sectores, empresas y cooperativas extremeñas. Según datos de la Junta de Extremadura, Estados Unidos es actualmente el noveno mercado para las exportaciones españolas y el octavo a nivel de compras. Aunque a mucha distancia de los países que dominan el comercio bilateral extremeño, con Portugal, Francia, Alemania, Reino Unido, Italia o países Bajos en cabeza.

Ya las exportaciones extremeñas a Estados Unidos en el año 2025 se vieron lastradas por los aranceles impuestos por la Administración Trump, hasta situarse en los 46 millones de euros. Un año antes, en el 2025, las exportaciones extremeñas a Estados Unidos habían alcanzado los 57,6 millones de euros, tras crecer un 27%. En total, unas 196 empresas y cooperativas extremeñas han exportado al mercado norteamericano en los últimos años, de las que el 95% lo hacen por vía marítima en contenedores.

El sector de semimanufacturas y sobre todo el agroalimentario -con el 42% del total exportado- es el que domina clara-

mente las ventas al mercado de Estados Unidos. El producto más importante que exporta la región al mercado USA es el de los tapones de corcho para la industria del vino, con un total de 20 millones de euros en el año 2024, lo que supone el 37% del total exportado.

Hay que tener en cuenta que Extremadura es la principal región española exportadora de Tapones de corcho aglomerado5 alcanzando los 95,9 millones de euros en 2024, el 51,5% del total exportado por España al mundo, seguida muy de cerca de Cataluña (40,7%), abarcando entre ambas prácticamente el total de las ventas al exterior de este producto.

Entre los productos agroalimentario en importancia destaca en segundo lugar el tomate en conserva con 4,2 millones de euros, pese a ser Estados Unidos (California en particular) uno de los gigantes de la industria de tomate mundial. También destacan las exportaciones de aceites de oliva con 4,1 millones de euros, tanto a granel como envasado, en un mercado en claro crecimiento que ya es el tercero en consumo mundial de aceites de oliva solo por detrás de España e Italia.

Aceituna de mesa y ajo

También destacan las exportaciones de aceituna de mesa con 3,5 millones de euros, pese a los fuertes aranceles que soporta la aceituna de mesa extremeña desde hace años, en teoría para defender a la industria aceitunera de California. Las exportaciones de ajos también han crecido de forma destacada en los últimos años desde empresas y cooperativas de Aceuchal, hasta llegar a los 2,7 millones de euros en el año 2024. Por último, el vino con 1,5 millones de euros también se está abriendo hueco en un mercado gigantesco de consumo como el norteamericano.

Según datos de la Junta de Extremadura en un Informe sobre las relaciones comerciales de Extremadura con Estados Unidos de febrero de 2025, “desde 2014 a 2021, el número de empresas extremeñas que exportan a la economía estadounidense sigue una trayectoria ascendente alcanzando su máximo en 2021 (292 empresas). Sin embargo, en los tres años siguientes disminuyen hasta las 196 empresas en 2024, 9 menos que en el 2023. En las regulares se observa un descenso en el número de empresas situándose en 2024 en las 48 empresas, 7 menos respecto al año anterior”.

PAC 2026

Tu PAC en las mejores manos



**SOLO LAS MANOS EXPERTAS
SABEN SACAR LO MEJOR DE LA TIERRA**



**CAJA RURAL DE
EXTREMADURA**

la caja de Extremadura

Tramita tu PAC 2026 en Caja Rural de Extremadura

Más información:

www.crextremadura.com/pac



Juan Francisco Blanco

Presidente del grupo de Tomate para Industria de Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura

“Pretender que las cifras récord de rendimiento se mantengan de forma constante cada campaña no es realista”

¿Cómo ha sido la campaña del 2025 de cultivo de tomate y cómo se presenta la de 2026?

La campaña de tomate de industria de 2025 en Extremadura no puede calificarse como un buen año desde el punto de vista productivo. Hemos registrado una media de 83 toneladas por hectárea, claramente por debajo de las 92 toneladas que, de media, estaban contempladas en los contratos con la industria. Esta desviación ha tenido un impacto directo en la rentabilidad de las explotaciones y ha supuesto pérdidas importantes para muchos de nuestros agricultores.

La principal causa de esta situación ha sido el comportamiento climático, con episodios de altas temperaturas durante la primavera y el verano que han afectado de forma muy significativa al desarrollo del cultivo.

De cara a la campaña de 2026, el sector afronta el nuevo ciclo con prudencia, porque Extremadura mantiene una posición estratégica en el tomate de industria a nivel europeo gracias a su profesionalización, a la capacidad de sus industrias transformadoras y al papel vertebrador que desempeñan las cooperativas. La planificación entre agricultores e industria, especialmente dentro del modelo cooperativo, permite ajustar superficies, contratos y calendarios, lo que aporta estabilidad a toda la cadena.

En las dos últimas campañas se ha pasado de rendimientos récord a un rendimiento que ajustaba mucho la rentabilidad. ¿Es factible volver a los rendimientos alcanzados en la campaña

del 2025 de forma más o menos estable?

Hay que entender que los rendimientos extraordinarios suelen ser el resultado de una combinación muy concreta de factores climáticos, disponibilidad de agua, manejo agronómico y sanidad vegetal. Pretender que esas cifras récord se mantengan de forma constante cada campaña no es realista.

Nuestro objetivo como sector no debe ser tanto perseguir máximos puntuales como consolidar rendimientos altos y estables en el tiempo. Para ello es clave seguir avanzando en innovación varietal, mejora del manejo del cultivo, digitalización de las explotaciones y eficiencia en el uso del agua. Extremadura cuenta con agricultores muy profesionales y con centros de investigación que trabajan estrechamente con el sector, lo que nos permite seguir mejorando campaña tras campaña.

¿Ha cambiado mucho el perfil del productor de tomate en Extremadura y del tamaño de las explotaciones agrícolas en los últimos años?

Hoy encontramos explotaciones más profesionalizadas, con mayor dimensión media y con una gestión cada vez más empresarial. El cultivo del tomate de industria exige una elevada inversión en tecnología, maquinaria, sistemas de riego y conocimiento técnico, por lo que cada vez más agricultores apuestan por estructuras productivas capaces de optimizar esos recursos.

Esto no significa que desaparezca el modelo familiar que históricamente ha caracterizado a la agricultura extremeña,

sino que ese modelo se adapta a un entorno más competitivo. Muchas explotaciones familiares han crecido en superficie, han incorporado nuevas tecnologías y han mejorado su organización para seguir siendo viables. En ese proceso, las cooperativas han jugado un papel fundamental como herramienta de apoyo técnico, comercial y financiero para los socios.

¿Hasta qué punto han visto en los últimos años los productores que integran cooperativas con industrias asociadas mejorar su rentabilidad frente a otros que no lo son?

Los agricultores que forman parte de cooperativas vinculadas a industrias transformadoras encuentran un entorno de mayor estabilidad y transparencia en la relación comercial. La integración cooperativa permite planificar la producción, negociar colectivamente y compartir servicios técnicos que mejoran la eficiencia de las explotaciones.

En los últimos años, muchos productores han comprobado que pertenecer a una cooperativa no solo facilita el acceso a la industria, sino que también contribuye a mejorar la rentabilidad a medio plazo. La economía de escala en la compra de insumos, el asesoramiento agronómico, la innovación compartida o la capacidad de inversión en infraestructuras son ventajas que difícilmente puede asumir un agricultor de forma individual.

Además, las cooperativas no persiguen únicamente el beneficio industrial, sino el retorno económico para sus socios agricultores. Ese enfoque alinea los intereses de toda la cadena productiva y refuerza la sostenibilidad del sector.

Te anticipamos la PAC 2026



**Hasta el 80%¹ al 0% TAE²,
si cumples los requisitos y hasta en 18 meses.**

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.). 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. Gastos 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 2026.

Ibercaja 

Nos mueves TÚ

El “boom” de las bebidas y proteínas vegetales con soja, almendra o arroz, una gran oportunidad para el agro extremeño



Una visita a cualquier supermercado de una de las grandes cadenas españolas muestra cómo la realidad del consumo de alimentos y bebidas en España está cambiando de forma muy destacada en los últimos años. Con nuevos productos que hace apenas cinco años no existían o resultaba muy complicada su compra. Entre ellos destacan por su gran crecimiento en ventas el de las bebidas vegetales: de soja, de almendra, de avellana, de arroz; incluyendo también otros productos que contienen proteínas vegetales.

Gracias a su alto aporte de agua, hasta un 90%, su bajo contenido calórico muy valorado por el cliente joven y femenino y también a no contener lactosa ni colesterol, su demanda está creciendo a ritmos de casi dos dígitos en los últimos tres años. Según los últimos estudios de consumo, cuatro de cada diez clientes consumen ya alguna bebida vegetal, conocidas como “plant based” de forma más o menos habitual. Extremadura, en varios de estos productos como soja, almendra o arroz, presenta un gran potencial de producción que sus empresas y cooperativas podrían aprovechar.

La Asociación Española de Productores de Alimentos y Bebidas de Origen Vegetal acaba de presentar recientemente un estudio con cinco tendencias clave que marcarán la evolución del sector plant-based en España en 2026, elaboradas en colaboración con AINIA, Good Food Institute, ProVeg España, CECU, ANGED y Zyrcular Foods. Actualmente, dos de cada tres personas en

España han comprado productos plant-based, y cuatro de cada diez lo hacen de forma habitual, en un mercado que ya alcanza cerca de 600 millones de euros. Según el primer informe de impacto económico del sector “plant-based”, elaborado por Vegeta/es, la categoría cerró 2025 con un crecimiento estimado del 10%, consolidándose como una de las más dinámicas e innovadoras de la industria alimentaria.

Las cinco tendencias clave que definirán el rumbo del sector “plant-based” en 2026.

1. Innovación tecnológica para mejorar perfil nutricional y experiencia sensorial, según la Asociación de Investigación de la Industria Agroalimentaria (AINIA). Tecnologías como la extrusión, la fermentación y las herramientas digitales permiten desarrollar productos plant-based con mejor sabor, textura y perfil nutricional. La valorización de subproductos vegetales como nuevos ingredientes funcionales, junto con procesos más eficientes y sostenibles, marcará el desarrollo del sector en 2026.

2. La fermentación, motor de la próxima generación de proteínas alternativas, según The Good Food Institute.

La fermentación de biomasa y la fermentación de precisión se consolidan como tecnologías clave para el desarrollo de proteínas alternativas más nutritivas, accesibles y atractivas para el consumidor. Estas técnicas permiten crear ingredientes funcionales —como micoproteínas o compuestos que

mejoran sabor y textura— que facilitan la integración de los alimentos plant-based en la dieta cotidiana.

3. Normalización del “plant-based” en la cesta de la compra, según la Asociación Nacional de Grandes Empresas de Distribución (ANGED).

Los productos plant-based han alcanzado una fase de madurez en la distribución española. Bebidas vegetales y alternativas al yogur están plenamente consolidadas, mientras que los alimentos a base de proteínas vegetales evolucionan hacia propuestas más alineadas con un consumo cotidiano.

4. Transición proteica ligada a salud y accesibilidad, según la Federación de Consumidores y Usuarios (CECU).

La transición hacia una alimentación con mayor presencia de proteínas vegetales responde principalmente a motivos de salud y coste, cada vez más apreciado por un perfil de consumidor más informado.

5. Más allá de la proteína: alimentos que favorecen la salud integral, según ProVeg España.

El foco del consumidor evoluciona: del protagonismo exclusivo de la proteína a una visión más equilibrada de la nutrición, con un creciente interés por la fibra, la salud gastrointestinal y las etiquetas limpias. En este contexto, ingredientes reconocibles como legumbres, hongos o algas, así como la recuperación de la dieta mediterránea y los platos tradicionales, ganan protagonismo.

Agroseguro

Tu ESFUERZO, bien cubierto

Asesoramiento personalizado
y seguimiento de siniestros

Financiado al 0%

Ejemplo representativo aplazado en 9 meses

Importe	Cuota al Vencimiento	Total Pagado	Coste del Préstamo	Comisión de Apertura	Interés	TIN	TAE
1.500 €	1.500 €	1.500 €	0 €	0 %	0 %	0 %	0 %

 cajalmendralejo

Accede a las compañías
aseguradoras con las que se ha
celebrado contrato de agencia



Seguros ofrecidos por CAJALMENDRALEJO OPERADOR DE BANCA SEGUROS VINCULADO, S.L. a través de Mapfre España Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. y Agropelayo Sociedad de Seguros S.A. con C.I.F. B-06511794, inscrito en el Registro de Mediadores de Seguros de la DG Seguros y Fondo de Pensiones, con la clave OV-0074 con capacidad financiera y con seguro de Responsabilidad Civil Profesional según legislación vigente. Caja Rural de Almendralejo es Red de Distribución del Mediador.



Justo Redondo López
Gerente de **Nogal Fruits Extremadura**

“Producir fruta en igualdad de condiciones es una cuestión de salud para el consumidor y de justicia para el agricultor”

¿En qué momento se encuentra el proyecto exportador de Nogal Fruits y cuáles son sus principales mercados de exportación y variedades de frutas exportadas?

En **Nogal Fruits** la prioridad no es el volumen explosivo, sino la calidad del servicio. Estamos en una fase de afianzamiento. Apostamos por un crecimiento controlado de entre el 5% y el 7% anual. Esta filosofía evita picos de crecimiento que puedan comprometer la atención personalizada al cliente.

Aunque nuestro producto estrella es la ciruela extremeña, la empresa cuenta con una sólida oferta de nectarinas, melocotones, paraguayos, kakis y granadas. Nuestros mercados principales incluyen Brasil, Colombia, Ecuador, Emiratos Árabes y Argentina, manteniendo además presencia estratégica en Panamá, Venezuela, Honduras y México.

Hay mercados de ultramar como Brasil que se han consolidado como claves en los últimos años. ¿Hasta qué punto la logística resulta fundamental para que estas exportaciones sean rentables?

Brasil destaca como un mercado clave para la exportación extremeña. Este éxito se debe a dos factores:

-Demanda: hay un volumen poblacional inmenso en este mercado.

-Logística directa: gracias a los puertos de Algeciras, Sines y Lisboa, los barcos llegan en ape-

nas 14 a 16 días. Esta rapidez nos hace competitivos en precio y, sobre todo, en frescura, que es el factor crítico para la fruta.

¿La fidelidad del comprador en el exterior es mayor que en el del mercado nacional?

Si bien Europa ofrece mayor facilidad de acceso, la competencia es feroz. El mercado de ultramar, aunque logísticamente más complejo (con tránsitos de hasta 35 días), es vital. Para **Nogal Fruits** la clave del éxito reside en que ambos mercados vayan de la mano y se complementen para equilibrar la balanza comercial.

¿Los acuerdos de Mercosur abren nuevas posibilidades para las exportaciones de fruta de hueso extremeñas en una ventana de mercado interesante?

Hay que analizar con claridad el impacto de los acuerdos comerciales:

-Beneficio Fiscal: un acuerdo con Mercosur reduciría los aranceles (que actualmente

rondan el 25-35%), permitiendo que la fruta española llegue a un público más amplio en destino al bajar los precios finales.

-El desafío de los cítricos: el sector de la naranja española ya sufre las consecuencias de la falta de competitividad frente a países como Egipto, que goza de acuerdos ventajosos con Brasil y costes de mano de obra inferiores.

-Reciprocidad Fitosanitaria: Hay que hacer un llamamiento a la igualdad de condiciones. Mientras los agricultores españoles cumplen estrictas normativas, entran productos de terceros países (a menudo a través de puertos más permisivos como los de Holanda) con pesticidas prohibidos en la UE. Todos los productos deberían regirse por las mismas normas fitosanitarias. Es una cuestión de salud para el consumidor y de justicia para el agricultor. Se importan naranjas de otros países que viene con pesticidas que la Unión Europea no permite porque es dañino para el consumo.

Como vendedor que soy, sí me beneficia indirectamente este acuerdo porque mi cliente tendría que pagar menos impuestos. Si yo mando un producto a 1€ mi cliente no tendría que pagar ningún impuesto por este producto y podría llegar a un grupo más amplio de personas que actualmente no se puede permitir un producto importado. En la actualidad mi cliente paga 1€ más el impuesto que es 25% al 35%.





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.



Más información y asesoramiento técnico.



Texto:
Miguel Halcón
Director Comercial de ALSAT

“El precio del tomate para industria en Extremadura es el segundo más alto que se paga a nivel mundial, después de Italia”

La situación del mercado actual de derivados es compleja, más aun si a la hora de este análisis (04/03/2026), nos encontramos con una nueva y en este caso inmensa, incertidumbre con respecto a la situación geopolítica en Oriente Medio. Con el tráfico marítimo con Oriente cortado y una expectativa de subida de los precios de los insumos energéticos. Es fácil entender que entramos en una situación de comercio a nivel mundial más compleja, si cabe aún.

El punto de partida era y es. En la actualidad existe mucho stock de producto disponible campaña 2025 e incluso 2024. Esta circunstancia hace que los precios de productos derivados del tomate tengan una clara tendencia a la baja. Esta tendencia a la baja se ve amplificada por las primeras previsiones de producción de campaña 2026, por encima de los 40 MM de TM a nivel mundial, lo que no ayuda para nada a una estabilización del mercado.

Bien es cierto que el gran montante de dichos excedentes está en manos de chinas y californianas, pero como siempre hemos comentado, el mercado es global, siempre estaremos afectados por el nivel

de stocks “sobrantes” en el ámbito mundial.

En España y concretamente en Extremadura, lejos de intentar equilibrar el coeficiente oferta/demanda, estamos estimando una campaña 2026 incluso superior a la 2025, hecho que nuevamente no ayuda a equilibrar el mercado y, por ende, volver a unos precios atractivos para la industria y para el agricultor.

Sin entrar en polémicas, debemos entender que en Extremadura el precio del tomate para industria es el segundo precio más alto que se paga por ella a nivel mundial, después de Italia. Teniendo en cuenta, que el producto italiano de industria se paga un premium por el claim “Made in Italy”. Para que nos hagamos una idea: si por una tonelada de

28/30 español, portugués o griego se paga con suerte alrededor de 1.100 €/TM, por el italiano, exactamente el mismo producto, se llega a vender por encima de los 1.700 €/MT (un 50 % más). *NdA: Precios estimativos a nivel de proporcionalidad.*

Estamos hablando que, a nivel europeo y por consiguiente a nivel mundial, en el mercado de venta en el cual se mueve España en productos derivados de tomate de las industrias extremeñas, tanto cooperativas como privadas, se está pagando por la materia prima el precio más alto a nivel mundial, sacando a Italia de la ecuación, principal input en el coste de los productos derivados del tomate.

No es la primera vez ni la última que nos encontramos en esta situación, y tras 26 años de experiencia a nivel comercial existen soluciones, que sin duda se activarán, muchas veces de manera automática.

Creo que no debemos ser pesimistas, y expongo a continuación las vías de solución que, a mi humilde opinión y mirándonos el ombligo, nos deben encaminar a una reactivación de precios, y por ende a un reequilibrio de la balanza oferta y demanda que en nuestro caso es, no por

**“No debemos
producir
un concentrado
estándar en bidón
porque sí”**



repetido, lo más importante y la base para el futuro.

Oferta:

-Debemos, si o si, reducir la producción a nivel europeo de tomate de industrias de forma coyuntural no estructural. Dos años de penurias, nos llevarán a un mercado más saneado. Todos sabemos aquí los stocks que tenemos sin vender y nuestra capacidad de venta, ajustémonos a eso.

-Podemos y debemos desestandarizar los productos, vía packaging o diferentes concentraciones. No debemos producir un concentrado estándar en bidón porque sí.

-Defendamos el producto "Made in Spain": después de más de 25 años defendiendo con orgullo el producto español, sigo con ahínco haciéndolo, aunque soy consciente lo difícil que es "luchar" contra Italia. Misma maquinaria, mejor materia prima, mínimo igual o mejor certificaciones y seguridad alimentaria. 50% menos en precio.

Demanda:

-Aquí nuestro mercado es principalmente el europeo y digamos, un 10% de países de alto nivel adquisitivo de Asia (Japón, Corea del Sur). Por nuestra com-

plejidad de costes y el nivel adquisitivo de los mercados "target", difícilmente podemos competir en otros escenarios donde el precio es primer motivo de compra.

Y Europa la vieja... las reglas estrictas de producción europeas a nivel agrícola e industrial, y las que vienen en el medio plazo. Hacen a la producción europea poco competitiva. Pienso que la reduc-



ción de costes esta más que aquilatada, y la reducción posible futura son céntimos frente a los muchos euros de diferencia en coste, que nos hace imposible ser competitivos a nivel materia prima, laboral y productivo.

Muchas veces este apretar para reducir costes, repito céntimos, nos hace caer en la inevitable tendencia de reducir calidad y servicio. La solución, aunque estemos ya cansados de pedirla, es que las exigencias internas se conviertan también en exigencias externas, utópico pero necesario. Pesticidas, mano de obra, condiciones de trabajo en campo e industria, CO₂, plásticos, agua etc....

Políticamente esto es el ying y el yang, por un lado, se defiende a la agricultura e industria, que son unos pocos votos pero por otro encarecen los productos en los supermercados al evitar que entren productos baratos exteriores, y así se encarece la cesta de la compra e IPC, que son un montón de votos... aunque siempre nos quedaran argumentos para poder pagar algo más por nuestros productos en supermercados como son: seguridad alimentaria, protección del Medio Ambiente, defensa de la autarquía de suministro europea, no depender de decisiones políticas europeas... y probablemente muchos más.

Óscar Llanos Secretario General de UPA-UCE Extremadura



“No es bueno para Extremadura que se pierdan hectáreas de tomate para industria por su gran impacto económico y social”

Oscar Llanos, agricultor de Miajadas (Cáceres) de 40 años, es el nuevo Secretario General de UPA-UCE Extremadura. Desde los 18 años comenzó con su padre su actividad agrícola, en tomate para industria, maíz, arroz, fruta de hueso y patatas. Con 22 años ya estaba solo al frente de su explotación y actualmente la gestiona con su hermano. Su objetivo es claro: la defensa de las explotaciones pequeñas y medianas familiares.

¿Por qué decidiste dar el paso de ser Secretario General de UPA-UCE Extremadura?

La UPA siempre ha tenido mucho arraigo en mi familia porque mi padre fue uno de los impulsores de la organización en Cáceres, en los tiempos de las cámaras agrarias. Desde pequeño ha visto la situación del campo y creo que hay sectores que necesitan una renovación. Sin perder la gran experiencia que han tenido que nos han precedido. Cambiaba la ejecutiva a nivel nacional y creo que era también la hora de un cambio. Hemos hecho un equipo de gente joven pero con mucha ilusión y ganas. El apoyo de mi familia ha sido también fundamental. No conozco un sector donde la tecnología y los cambios estén llegando con tanto fuerza como la agricultura. Y hay que adaptarse a ello.

Cada sector agrícola clave en el agro extremeño, sobre todo en el regadío, tie-

ne sus propios problemas. Vamos por partes. ¿Cómo ve el problema de los precios en el tomate?

El problema son las industrias. Las campañas en las que hubo problemas de producción por la falta de agua subieron los precios sin problemas. Un precio de 107 euro/toneladas como el que se está ofreciendo al inicio de la contratación es inviable para los productores. Se pierde dinero sembrando debido a los costes cada vez mayores, que pueden ir de las 10.000 a las 12.000 euros por hectárea. Si no se consigue 95 a 100 toneladas por hectárea, que es más que la media de las últimas campañas no se gana dinero. La Administración debería mediar en un cultivo tan importante y con tanto impacto social y en empleo. Y la Ley de la Cadena Alimentaria, donde ya lo hemos denunciado en AICA, actuar. Es peligroso para la región que se perdieran hectáreas de tomate por su gran impacto.

El maíz ha perdido cada vez más protagonismo. ¿Es una tendencia de futuro?

El maíz siempre ha sido un cultivo regulador en los regadíos extremeños. Cuando otros cultivos no iban bien, por ejemplo el tomate para industria, pues se plantaba más maíz. El problema es que el cultivo mantiene los mismos precios que hace 25 o 30 años, con costes mucho mayores, y así es imposible incentivar al productor. Sobre todo si tenemos en cuenta que en otros cultivos

alternativos como olivar superintensivo los precios han sido aceptables. Y quien se va, al tratarse de un cultivo leñoso, ya no vuelve.

Los productores de arroz también llevan varias campañas quejándose de precios bajos ante la competencia desleal exterior...

La cláusula de salvaguardia impuesta por la UE a la importación masiva de arroz del sudeste asiático permitió precios aceptables hasta el año 2022 más o menos. El problema fue que tras dos años de sequía con poco o nula producción, la UE permitió de nuevo la entrada de estos arroces inundando el mercado y provocando una gran caída de precios. Y parece que la UE no quiere cortar esos acuerdos. La situación es grave con entre el 45 y 60% del arroz de las cooperativas en los almacenes sin vender. La gran Distribución también tiene su culpa al vender de forma masiva arroces de fuera de la UE, sin destacar claramente en su etiquetado su procedencia.

En el caso de la fruta de hueso, uno de sus mayores problemas es la mano de obra. ¿Hay soluciones?

Se está trabajando con otras comunidades autónomas en el tema de los contingentes de mano de obra en origen. Es un sector que lleva varias campañas de producciones y precios estables, con una exportación creciente a importantes mercados.



An Agricultural
Sciences Company

ADELÁNTATE AL FUTURO

Arc[®] farm
intelligence

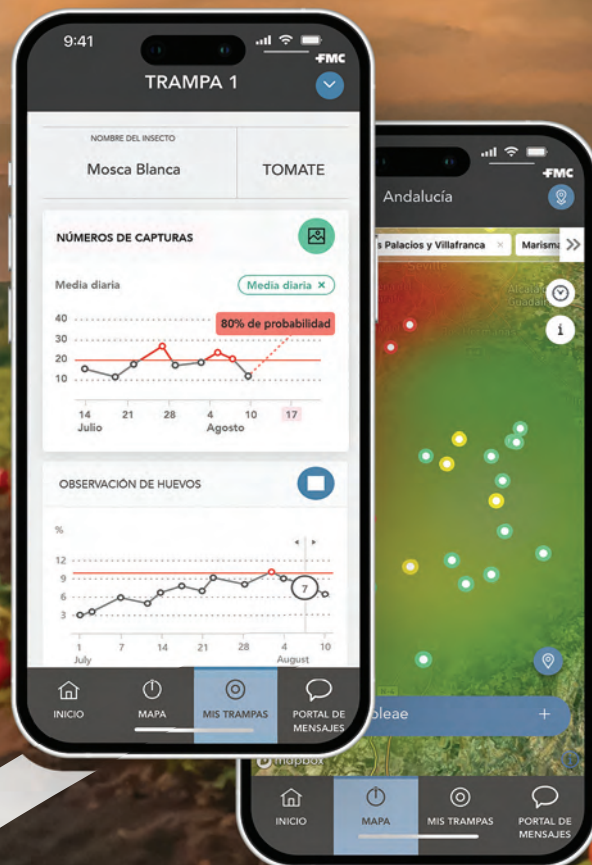
Coragen[®] 20SC

Control de insectos

Con la potencia de

RYNAXYPYR[®]

Ingrediente activo

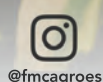
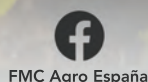


DISPONIBLE EN
Google Play

Consíguelo en el
App Store



MUCHO MÁS QUE PROTECCIÓN PARA TUS CULTIVOS



Con el fin de evitar riesgos para las personas y el medio ambiente, antes de aplicar un producto de FMC, lea atentamente la etiqueta y siga estrictamente las instrucciones de uso. Coragen[®] 20SC y ARC[®] son marcas registradas de FMC Corporation o de sus empresas afiliadas.

Pº de la Castellana, 257 - 5º
28046 MADRID

+34-91 553 01 04

Un estudio destaca que los únicos ingresos netos del cultivo de cereales en 2025 fueron los de la PAC



Los cereales son uno de los cultivos más extensos en el sector agrario extremeño, ocupando unas 230.000 hectáreas en total, de las que 175.606 son de secano y 54.273 has en regadío. Según los datos ESYRCE, del Ministerio de Agricultura, el trigo blando con cerca de 87.000 has fue el cereal más cultivado en la región durante el año 2025, seguido de la avena con 42.000 has y las cebadas de dos cerreras con más de 36.000 has.

En los últimos años, el mercado de los cereales ha vivido un importante ajuste de precios, siempre a mercede de las grandes producciones mundiales y los stocks existentes, siendo una “commodities” muy dependiente de la especulación en los mercados de futuros agrícolas. Dicha situación ha provocado una rentabilidad muy ajustada, incluso negativa en algunas campañas, para los productores que han visto como la ayuda de la PAC al cultivo era su única fuente de beneficios.

La Junta de Castilla y León, la región más cerealista de España, ha publicado recientemente un informe realizado por la Universidad de Valladolid, sobre los costes del cultivo de los principales cereales. Según dicho estudio, para cubrir los costes de producción del trigo habría que vender, dependiendo de la provincia, a 185-215 euros por tonelada.

En el caso de la cebada, habría que ven-

der, dependiendo también de la provincia, a 186-210 euros por tonelada. El mercado, desde que se inició la campaña en el mes de julio pasado ha estado por debajo de esas referencias, según indica ASAJA CyL. Por lo tanto, no se han cubierto los costes y se habría incumplido la Ley de la Cadena Alimentaria en las operaciones de venta.

Costes fijos

Con unos costes que son en su totalidad fijos -los gastos de cultivo se hacen para conseguir la mejor cosecha, acompañe la pluviometría o no-, si la situación actual se mantiene, cuando nos enfrentemos a un año de producciones medias o inferiores se acumularán pérdidas inasumibles para el sector cerealista, que es, sin duda hoy, el más castigado.

El informe elaborado por la Universidad de Valladolid para la Junta de Castilla y León pone de manifiesto que, incluso en una campaña como la 2025, con buena cosecha, los únicos ingresos netos que de media van a percibir los cerealistas de Castilla y León son los provenientes de la PAC. “La PAC por sí sola -denuncia ASAJA CyL- supone un ingreso insuficiente para las familias agricultoras y ganaderas, ya que no permite invertir y modernizar las explotaciones, no permite vivir dignamente del campo, y no es una renta atrac-

tiva para los jóvenes que pudieran estar interesados en incorporarse”.

Semillas y fertilizantes

El informe ha tomado como referencia un precio de las semillas certificada de 0,50 euros/kg y la dosis se determina en función de la producción esperada, tomado un valor de referencia de 160 kg/ha para una previsión de 3,75 t/ha.

El coste de los fertilizantes se ha determinado siguiendo el Real Decreto 1051/2022, de 27 de diciembre, por el que se establecen normas para la nutrición sostenible en los suelos agrarios, calculadas las extracciones en función del rendimiento esperado y una concentración mínima de nitrógeno del 2,0% en grano, 0,9% en paja, de P_2O_5 de 0,42% en grano y 0,06% en paja; y de K_2O de 0,50% en grano y 1,17% en paja. Se aplica una fertilización de fondo con NPK y cobertera solo con nitrógeno. El precio del fertilizante se ha tomado de la estadística índices de precios percibidos y pagados del MAPA.

En el manejo convencional con laboreo se incluye 1 o 2 tratamientos herbicidas en función de la producción esperada. Se incluye un tratamiento fungicida solo en las zonas con producciones por encima de 5 t/ha. No se han considerado tratamientos insecticidas.

¿Proteger
y cuidar
tus cultivos
de tomate
de industria?

Sí, junto a ti

Mizuki®



PRECISO COMO UNA KATANA, PERSISTENTE COMO UN SAMURÁI

- Formulado exclusivo para Tomate de Industria: LISTO PARA SER USADO.
- Efecto por contacto, rápido secado.
- Efecto SEED-BURNING, prolonga el efecto herbicida. Parcelas limpias por mas tiempo.
- Con aplicación en Pre-trasplante y Post-trasplante.
- Eficacia y máxima protección al cultivo: MINIMIZA LA DERIVA.

Trika[®]1

lambda ●

UN INSECTICIDA DE PELÍCULA

- Insecticida microgranulado para incorporar en la línea de siembra.
- Elevada eficacia contra plagas del suelo: gusano de alambre, gusanos grises o rosquillas, zabros y larvas de diabrotica.
- Acción de choque y elevada persistencia.
- Excelente efecto starter para la mejor y más rápida implantación del cultivo.



José Antonio Tierno
 Presidente del grupo de Fruta de Hueso
 de Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura

“El futuro de la fruta de hueso extremeña pasa por seguir mejorando la planificación productiva y varietal”

¿Cuál ha sido el balance de la campaña de fruta de hueso en la región en 2025 y como se presenta la actual?

La campaña de fruta de hueso de 2025 en Extremadura ha dejado, en términos generales, un balance razonablemente positivo si la analizamos en perspectiva y teniendo en cuenta el contexto de los últimos años. Hemos tenido una campaña con volúmenes moderados en comparación con otras anteriores, pero con un comportamiento de los mercados que ha permitido sostener precios en niveles aceptables para el productor.

Extremadura continúa consolidándose como una de las principales regiones productoras de fruta de hueso de Europa, con especial protagonismo de cultivos como ciruela, cereza, nectarina, melocotón o albaricoque. En 2025 no hemos alcanzado los picos de producción de campañas récord, pero esa moderación en la oferta ha contribuido a evitar tensiones excesivas en los mercados. En general, las cooperativas integradas en Cooperativas Agro-alimentarias de Extremadura han podido comercializar la fruta con una mayor estabilidad de precios, algo fundamental para garantizar la rentabilidad de los socios productores. Debemos ser prudentes. Los costes de producción siguen siendo elevados, especialmente en aspectos como la energía, los insumos o la mano de obra. Aunque los precios han acompañado en determinados momentos de la campaña, el margen real del agricultor continúa siendo ajustado. De cara a 2026, las primeras estimaciones apuntan a una campaña que podría situarse en volúmenes similares o ligeramente supe-

riores, siempre condicionada por la evolución meteorológica de la primavera.

El cultivo de la ciruela ha pasado años de incertidumbre con ajustes en su extensión. ¿Qué perspectivas tiene?

Uno de los cultivos que mejor refleja la capacidad de adaptación del sector es la ciruela. Extremadura ha sido históricamente líder en producción de ciruela en España y en Europa, pero en los últimos años este cultivo ha atravesado un proceso de reajuste. Se han producido arranques de plantaciones menos competitivas y una reorganización varietal importante. Este proceso, aunque complejo, era necesario.

Hoy la ciruela extremeña entra en una etapa de mayor equilibrio, respondiendo mejor a lo que demandan los mercados internacionales en cuanto a calibre, sabor, firmeza y calendario de producción. Además, las cooperativas están jugando un papel clave en la planificación varietal y en la organización de la oferta, algo imprescindible para evitar saturaciones puntuales del mercado. Las perspectivas son moderadamente optimistas si seguimos apostando por la innovación varietal, la profesionalización y la concentración comercial.

¿Cómo se valora el acuerdo de Mercosur para la fruta de hueso?

Es cierto que para algunos sectores agrícolas europeos existen dudas razonables sobre el impacto que puede tener este acuerdo con Mercosur, pero en el caso de la fruta de hueso puede suponer oportunidades interesantes que deben aprovecharse con inteligencia, siempre garantizando reci-

procidad en condiciones sanitarias y comerciales. Seguimos trabajando para diversificar destinos y no depender exclusivamente de los mercados europeos tradicionales.

En cuánto a la cereza y picota, ¿hay nuevas oportunidades en los mercados internacionales?

La cereza y la picota ofrecen un enorme potencial. La producción del Valle del Jerte, en el norte de Extremadura, cuenta con un reconocimiento internacional consolidado por su calidad diferenciada. Europa seguirá siendo el destino principal, pero cada vez hay más interés en mercados de Oriente Medio, Asia o incluso América del Norte. Son mercados exigentes, que requieren una logística impecable, una excelente conservación del producto y un fuerte trabajo promocional. Aquí las cooperativas desempeñan un papel esencial. Gracias a su dimensión comercial y a su capacidad para agrupar volúmenes, pueden abordar con mayores garantías la apertura de estos destinos.

El futuro de la fruta de hueso extremeña pasa por seguir mejorando la planificación productiva y varietal reforzando la integración cooperativa para ganar fuerza en la comercialización, apostar decididamente por la apertura de nuevos mercados internacionales que permitan dar salida a una producción de alta calidad que cada año demuestra el enorme potencial del sector en Extremadura. Siempre y cuando se encuentren soluciones al grave problema de falta de mano de obra a la que se enfrentan los fruticultores extremeños.

¿Se puede cultivar sin **PATHFINDER XPRO** y **ULTRA DRIP**?

Si, pero un agricultor de verdad...
no deja su cultivo **al azar**



CINTA DE GOTEO PREMIUM
EXCELENTE UNIFORMIDAD
DOBLE FILTRACIÓN COMPLETA



PATHFINDER XPRO

Pathfinder XPro representa la evolución tecnológica en las cintas de riego por goteo para una agricultura eficiente, precisa y sostenible.

Delegación de Sevilla

Ctra. N-IV KM. 552,6. 41700
Dos Hermanas, Sevilla 41015, España
+34 954 903 736 / +34 954 908 069
sevilla@grupochamartin.com

FILTRO DE REJILLA EXTREMO
MATERIA PRIMA PREMIUM
ULTRA UNIFORMIDAD EN CADA GOTA



ULTRA - DRIP

ULTRA DRIP es una cinta de riego con gotero plano asimétrico diseñada para ofrecer una resistencia superior al taponamiento y un ratio coste-rendimiento líder en su categoría



www.grupochamartin.com

El número de beneficiarios de Ayudas PAC en Extremadura baja de 83.000 a 46.000 desde el año 2010



Foto: John Deere

Cuando comienza el periodo clave para la domiciliación de las ayudas PAC 2026, que abarca desde el 1 de febrero y el 30 de abril de 2026, resulta interesante analizar cómo ha cambiado el perfil de perceptores en los últimos años. Tras los sucesivos cambios en los ciclos de la PAC, con requisitos cada vez más ajustados a la figura del agricultor activo, el número de agricultores y ganaderos que reciben dichas ayudas ha disminuido de forma muy destacada en las últimas dos décadas. Hasta casi la mitad.

A nivel nacional, en esta campaña unos 585.000 agricultores y ganaderos pueden presentar la solicitud única -ayudas directas, y por superficie y animales de las intervenciones de los programas de desarrollo rural de las comunidades autónomas- que este año contará con 4.897 millones de euros, 8 millones de euros más que en la campaña anterior.

Los datos en Extremadura muestran que en la campaña de ayudas PAC del 2010 el número de perceptores fue de 83.168 mientras que en la pasada campaña 2025 alcanzaron los 46.000. En el año 2017 fueron 56.561 los solicitantes de las Ayudas PAC en la región, lo que da idea del ritmo de ajuste en el número de personas o sociedades que las solicitan.

Según el Ministerio de Agricultura, la reducción en el número de perceptores de las ayudas de la Política Agrícola Común

(PAC) en España se debe a una combinación de factores estructurales del campo y cambios regulatorios en el nuevo periodo 2023-2027. Aunque el presupuesto total se mantiene alto, se está concentrando en menos beneficiarios, a menudo buscando profesionalizar el sector.

Requisitos del "Agricultor Activo" y "Pluriactividad"

La nueva PAC 2023-2027 ha endurecido la definición de quién puede recibir ayudas. Ahora se exige que una parte significativa de los ingresos provenga de la actividad agraria y, a partir de 2024, se comprueba el cumplimiento de la legislación laboral (condicionalidad social). Muchos perceptores anteriores no cumplen con la definición estricta de "agricultor activo".

Relevo generacional y abandono de la actividad

Existe una tendencia de fondo a la disminución del número de explotaciones debido al envejecimiento de la población rural. Muchos pequeños agricultores se jubilan sin relevo, lo que reduce el censo de beneficiarios.

Redistribución de ayudas (Capping)

Se han introducido topes o "capping" a las grandes explotaciones, obligando a una redistribución de los fondos hacia los agri-

cultores medianos y pequeños, lo que puede provocar que algunas grandes explotaciones dejen de ser rentables o reestructuren su solicitud de ayudas.

Enfoque en la Profesionalización

Se busca incentivar a los profesionales a tiempo completo sobre los "agricultores de sofá" o pequeños propietarios que no dependen principalmente de la agricultura, lo que depura las listas de beneficiarios.

Estructura de la propiedad

La desaparición o fusión de pequeñas explotaciones (concentración parcelaria) reduce el número total de titulares de derechos.

Finalizado el plazo oficial para la presentación de la solicitud, se podrá presentar una modificación de la misma entre el 1 y el 31 de mayo para indicar los posibles cambios en su plan de siembra. Además, si se detecta alguna información errónea, los agricultores y ganaderos podrán adaptar sus solicitudes sin penalización hasta el 31 de agosto.

Todos los solicitantes deben presentar la "declaración gráfica" de las parcelas agrícolas de la explotación, de acuerdo con el Sistema de Información Geográfica de Identificación de Parcelas Agrícolas (SIG-PAC).

Anticipa la PAC

Hay cosas que
no dependen de ti.

Anticipar la PAC¹, sí.



Hazlo con la ayuda de nuestros especialistas y consigue **acceso a una solución digital de gestión agrícola²**, con la que podrás optimizar la gestión de tu explotación.



Solo para las 500
primeras licencias

Hasta el 31
de diciembre

Es el momento 

1. Operación sujeta a previa aprobación por parte del banco. Consulta condiciones en tu oficina o en www.bancosantander.es.
2. Una suscripción a una herramienta digital para impulsar tu negocio por cada NIF/CIF y por anticipar un mínimo de 25.000€. Suscripción durante un periodo máximo de once (11) meses, y como límite hasta el día 31 de diciembre de 2026, aunque llegada la citada fecha no se haya cumplido el periodo máximo de once (11) meses.

Extremadura cuenta con 571.803 has de cultivos herbáceos y 411.145 de cultivos leñosos



La Comunidad de Extremadura sigue siendo una de las regiones españolas donde el peso del mundo rural y del sector agroganadero sigue siendo más destacado. Como ejemplo, 511.014 de sus habitantes siguen viviendo en municipios rurales -de menos de 30.000 habitantes- frente a los 541.776 que lo hacen en municipios urbanos. Del total de habitantes censados en la región, 386.058 viven en pueblos de menos de 5.000 habitantes. Esta dispersión demográfica explica en gran medida el gran peso que la superficie de tierras de cultivo y pastos sigue teniendo en la región. Según los datos del último Informe Anual de Indicadores de Agricultura, Pesca y Alimentación publicado por el Ministerio de Agricultura, la región extremeña cuenta con 1,12 millones de hectáreas de cultivos, 1,64 millones de pastos, 1,03 millones de superficie forestal y arbustos y con 29.728 hectáreas sin uso actual.

Del total de tierras de cultivo, la región extremeña contaría con 571.803 hectáreas de cultivos herbáceos, 411.145 hectáreas de leñosos y 144.065 hectáreas de barbecho. Según los datos del Informe del MAPA, referidos a datos del 2024, el 27% de la superficie extremeña serían tierras de cultivo frente al 32% de la media nacional.

Tierras de cultivo

La primera comunidad autónoma en superficie de tierras de cultivo es Andalu-

cía, con 3,65 millones de ha, seguida de Castilla-La Mancha y Castilla y León, con similares superficies. A continuación, se encuentran Aragón (1,71 millones de ha) y Extremadura (1,12 millones de ha). La suma de estas cinco regiones hace un total de 13,43 millones de ha, representando el 80,9% de la superficie de tierras de cultivo de España.

Castilla y León es región con mayor superficie de pastos de España, con 1.849 miles ha, seguida de Extremadura con 1,64 millones de ha y Andalucía con 1.314 miles ha. A continuación se sitúan Castilla-La Mancha (777.000 ha) y Aragón (526.000 ha). Las cinco comunidades representan el 74,9% de este uso.

Por último, respecto a la superficie de uso forestal, se encuentra más repartida que los anteriores a lo largo y ancho de la geografía española. En Castilla y León encontramos una superficie forestal de 3,11 millones de, seguida de Castilla-La Mancha con 2,88 millones de ha y Andalucía con 2,58 millones de ha. Sumando las comunidades autónomas de Aragón y Galicia, se alcanza el 63,7% del total.

Las tierras de cultivo predominan frente a los demás usos en las comunidades autónomas de Castilla-La Mancha (44% de su superficie geográfica), Andalucía (41,7%), Castilla y León (36,6%) y Aragón (35,9%). Las superficies con uso principal pastos son mayoritarios en Cantabria (50,3%), Asturias (40,5%) y Extremadura (39,4%).

Por último, la superficie forestal arbolada, arbustiva y de matorrales es la más común en la mayoría de las comunidades autónomas, suponiendo más de la mitad de la superficie en cuatro de ellas lideradas por Galicia (61,7%).

Analizando, en particular, el uso denominado "superficie de cultivo", que ocupa un total de 16.617.112 ha en 2023, la categoría con mayor superficie son los cultivos herbáceos, con 9.081.867 ha, seguidos de los cultivos leñosos, con 5.113.962 ha, y los barbechos, con 2.421.283 ha.

Herbáceos

Dentro de los cultivos herbáceos, las cinco primeras comunidades autónomas con mayor superficie dedicada a este uso son Castilla y León (2,83 millones de ha), Castilla-La Mancha (1,78 millones de ha), Andalucía (1,27 millones de ha), Aragón (1,04 millones de ha) y Extremadura (571.000 ha). En conjunto, estas regiones suponen el 82,6% del total de la superficie de cultivos herbáceos en España.

En relación con los cultivos leñosos, las cinco primeras son Andalucía (2,08 millones de has), Castilla-La Mancha (1,04 millones de ha), Comunidad Valenciana (461.000 de ha), Extremadura (404.000 de ha) y Cataluña (273.000 ha). La suma de estas comunidades autónomas supone el 83,5% de la superficie de cultivos leñosos en España.



STEEL DRUM

Conical Steel Drum

Packaging for the Tomato, Fruit and Vegetable Industries

Conical drums are used around the world to safely store various food materials in a bag.

GREIF

PACKAGING SUCCESS TOGETHER

www.greif.com

El 57% del arroz extremeño se siembra en seco por inundación, frente al 16% a nivel nacional



El sector arrocerero español, donde la Comunidad de Extremadura, es la segunda productora nacional, ha tenido dos campañas muy complicadas por la escasez de agua de las cuatro últimas. De ahí la importancia de conocer sobre el terreno la gestión de la lámina de agua que se realiza en su cultivo en las principales regiones productoras españolas: Andalucía, Extremadura, Cataluña, Comunidad Valenciana y Aragón.

Según un reciente análisis de la Dirección General de Producciones y Mercados Agrarios del Ministerio de Agricultura, en el caso de Extremadura el 57% del cultivo de arroz se realiza con siembra en seco por inundación, que contrasta con el 16% de la media española que lo realiza. Mientras, la práctica de secas intermitentes es la elegida por el 23% del cultivo en Extremadura, frente al 62% que se realiza de media en España y el 93% en Andalucía. Por su parte, un 15% del cultivo en Extremadura se realiza con nivelación anual del terreno, frente al 20% a nivel nacional y solo un 5% con construcción de caballones.

La gestión del riego en el sector arrocerero está avanzando en los últimos años con diferentes investigaciones en marcha para tratar de ajustar al máximo su consumo y rentabilidad, sobre todo en años complicados de reservas de agua donde siempre resulta el cultivo más castigado en su posible reparto.

Nueva campaña

Sin limitaciones de agua en las dos últimas

campañas a nivel nacional y extremeño, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación destacó la recuperación del cultivo de arroz, tras dos años de sequía, según se puso de relieve en la última Mesa sectorial de este cultivo agroindustrial, en la que se analizaron los resultados de la campaña 2024/25 y también el avance de la siguiente 2025/26.

En dicha reunión, se constató que la pasada campaña 2024/25 recuperó la superficie sembrada, hasta alcanzar las 86.000 hectáreas, un 56% más que la campaña anterior y un 7% superior a la media histórica.

La campaña 2025 confirma también la tendencia positiva, con 97.100 hectáreas sembradas y casi 734.000 toneladas cosechadas, con incrementos del 13 % y 20 % respecto a la campaña anterior, que además superan en 27% la superficie y en 37% la producción media de las cinco últimas cosechas.

Las CC.AA. con mayor superficie sembrada fueron Andalucía, Cataluña, Extremadura y Comunidad Valenciana, destacando Andalucía como líder en producción, seguida de Extremadura, Cataluña y Comunidad Valenciana.

Respecto a la campaña 2026/27, que se iniciará en abril, las abundantes precipitaciones de los primeros meses de 2026 permiten prever condiciones óptimas de riego y siembra. En cuanto a los precios de arroz cáscara y blanco, en un contexto de amplia disponibilidad mundial, se observan cotizaciones inferiores a campañas previas, aunque similares a las de otros productores

europeos y muy superiores a las de terceros países.

Por otro lado, el sector arrocerero español continúa recibiendo apoyos específicos de la Política Agrícola Común (PAC), diseñados para tener en cuenta sus particularidades. Así, en 2025, prácticamente toda la superficie sembrada de arroz se acogió al ecorrégimen de espacios de biodiversidad en cultivos bajo agua, concretamente a la medida de gestión sostenible de la lámina de agua, y, además, se benefició de la ayuda asociada prevista en el Plan Estratégico de la PAC.

En conjunto, estas medidas proporcionaron alrededor de 28,2 millones de euros al cultivo del arroz. A estos apoyos se suman otras intervenciones fundamentales del Plan Estratégico de la PAC, como la ayuda básica a la renta, el pago redistributivo y el pago a jóvenes agricultores.

Cláusula de salvaguardia

En diciembre pasado, las instituciones de la Unión Europea (UE) aprobaron la inclusión de una cláusula de salvaguardia automática para el arroz en el reglamento europeo que aplica el sistema de preferencias arancelarias generalizadas (SPG), en el marco de las preferencias comerciales hacia los países menos adelantados (EBA, Everything But Arms, por sus siglas en inglés).

Este mecanismo actúa como freno automático ante importaciones excesivas de arroz de países EBA, que puedan distorsionar el mercado europeo.

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.



Extremadura cerró 2025 con 29,1 millones de euros en indemnizaciones de seguros agrarios para 47.000 hectáreas



Daños causados
por pedrisco

El año 2025 fue uno de los que registró una menor siniestralidad en los seguros agrarios de los últimos años, antes de las lluvias torrenciales de enero y febrero del 2026. Según datos de **Agroseguro**, el ejercicio 2025 cerró en Extremadura con indemnizaciones por valor de 29,16 millones de euros debido a los daños provocados en cerca de 47.000 hectáreas de cultivos. En varios de los años anteriores, la siniestralidad en la región ha llegado a superar los 50 millones de euros al año.

Las producciones más afectadas fueron las de fruta, con casi 11 millones de euros (en concreto, 10,96) y casi 5.000 hectáreas reclamadas. A continuación, se sitúan las hortalizas, con 3,8 millones y daños en 6.350 hectáreas; la uva de vino, con 1,42 millones de euros y más de 5.200 hectáreas con siniestro y los cultivos herbáceos, con 1,22 millones y más de 20.700 hectáreas afectadas. Los seguros pecuarios, por su parte, registraron indemnizaciones de 9,5 millones de euros. El resto, hasta el total, se reparte entre otras líneas de seguro como las de olivar, forestales, cereza y níspero, entre otras.

Por riesgo, los daños asociados a tormentas fueron los más importantes durante el año pasado, tal y como ocurrió a nivel nacional, con cerca de 9 millones de euros, de los cuales 7,73 millones fueron

responsabilidad directa del pedrisco. También se registraron daños por mal cuajado (3,62 millones de euros), podredumbre apical (1,8 millones) o Mildiu (1,22 millones de euros). Destacan también los daños causados por incendio que ascendieron a cerca de 1 millones de euros.

La siniestralidad registrada por el seguro agrario en 2025 se elevó hasta los 804 millones de euros, un 15% más que en 2024. Se trata de la segunda cifra nominalmente más alta de la serie histórica del seguro agrario en España, solo superada por la excepcional sequía registrada en 2023, y por encima de otros años marcados por sequías, heladas o tormentas, pero también es un año con récord de contratación del seguro.

Fenómenos tormentosos

La elevada siniestralidad de 2025 ha estado marcada por constantes fenómenos tormentosos, responsables de daños, principalmente, y de forma muy destacada, por pedrisco, pero también por lluvia persistente o torrencial, inundación y viento en cultivos e instalaciones agrícolas. En total, 530 millones de euros abonados por las tormentas, con más de un millón de hectáreas afectadas, un registro inédito en los 45 años de existencia del sistema español de seguros agrarios y que

supera el máximo histórico de 2018, situado en 858 mil hectáreas.

A nivel nacional, la contratación de seguros agrarios en 2025 creció un 1%, tanto en primas -alcanzando los 1.029 millones de euros- como en número de pólizas -con casi 380.000 pólizas suscritas durante el ejercicio. Pero donde más se aprecia el crecimiento es en la superficie, la cantidad de producción y el valor asegurados. Así, con 6,24 millones de hectáreas, la superficie asegurada crece un 5%, y con 42 millones de toneladas, la producción protegida fue un 3% mayor.

Esta evolución viene impulsada por el crecimiento de varias de las principales producciones -todas ellas ya con un alto aseguramiento-, entre las que se encuentran los herbáceos extensivos (+9%), la uva de vino (+5%), los cítricos (+5%) o el conjunto de los seguros pecuarios (+10%), así como de otras con menor grado de aseguramiento, como son el olivar, los frutos secos, cultivos tropicales o subtropicales, los cultivos forrajeros, el fresón y los frutos rojos, la uva de mesa o las explotaciones de planta viva, entre otras. También destaca la estabilidad de la contratación en producciones muy importantes, como los frutales, el caqui (ambas con altísima implantación) o las hortalizas, que mantienen sus capitales asegurados.

SISTEMA UNIRAM™ DGT

Regaber
BY CERESTIA

RIEGO DE PRECISIÓN INTELIGENTE PARA MAXIMIZAR TU PRODUCCIÓN

La unión perfecta entre el riego por goteo UniRam™ y la digitalización guiada por expertos de tu cultivo. Más rendimiento, más control, más sostenibilidad.

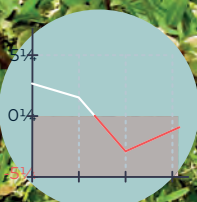


Controla humedad, temperatura y conductividad del suelo y agua de riego, además del consumo hídrico. Evalúa el estado hídrico y nutritivo del cultivo para una gestión eficiente.



ADAPTADO A TUS CULTIVOS

Soluciones diseñadas para hortalizas, extensivos y leñosos. Cada gota ajustada a las necesidades reales de tu cultivo.



DECISIONES BASADAS EN DATOS

Sensores que miden humedad, temperatura y conductividad del suelo. Datos claros y gráficos sencillos para regar con precisión.



GARANTÍA Y RESPALDO

La fiabilidad de UniRam™ y el soporte de marcas líderes. Durabilidad y tranquilidad en cada campaña.



Texto: M^a del Henar Prieto

Área de Agronomía de Cultivos Leñosos y Hortícolas de CICYTEX

Poda de invierno en nectarina temprana: una herramienta estratégica frente a la sequía extrema

La sequía es una situación que en Extremadura ocasionalmente afecta al agua disponible para los regadíos y condiciona las decisiones en las explotaciones frutícolas. En los últimos años, muchos agricultores han tenido que enfrentarse a restricciones severas de riego, llegando a ser alarmante. En situaciones extremas, la pregunta no es solo cómo producir con menos agua, sino cómo mantener viva la plantación cuando el agua simplemente no llega.

Un estudio desarrollado por CICYTEX en una finca comercial de nectarina en el Valle del Guadiana ha evaluado una estrategia al alcance de cualquier productor: utilizar la poda de invierno como medida de adaptación ante sequías extremas. Estudios previos han demostrado que reducir la superficie foliar de los árboles y eliminar parcial o totalmente la carga de frutos reduce el consumo de agua y se han propuesto como estrategias para enfrentar situaciones de sequía. En este trabajo se utiliza la poda invernal para cubrir ambas estrategias de forma que el árbol no llegue a sufrir un estrés hídrico severo.

En el ensayo se compararon tres intensidades de poda invernal: la convencional, una poda moderada que reducía aproximadamente la mitad de los ramos fructíferos y una poda severa que, además de eliminar la mitad de los ramos, acortaba el resto a unos diez centímetros. Estas modalidades se combinaron con distintos niveles de riego, incluyendo supresión total. De esta manera en la poda moderada se limitaba la vegetación y la mitad de los frutos y en la severa la reducción de la

vegetación era aún más drástica y la carga frutal se eliminaba casi al completo.

Poda severa y sin riego

Los resultados fueron muy reveladores. Los árboles sometidos a poda severa y sin riego mantuvieron un mejor estado hídrico durante el verano que aquellos con mayor volumen de copa y frutos. En el año de sequía los árboles con poda severa prácticamente no produjeron fruta. Pero conviene interpretar este resultado correctamente. En una situación de riego cero, la decisión no es entre producir mucho o poco, sino entre priorizar la cosecha o asegurar la supervivencia de la plantación. La poda severa supone asumir la pérdida de producción en esa campaña para proteger la plantación y la inversión realizada.

Lo más interesante llegó al año siguiente, cuando se restableció el riego normal. Los árboles que habían sido podados severamente mostraron un rebrote vigoroso, desarrollaron más ramos largos y alcanzaron la mayor producción por árbol, con mayor número de frutos. Además, el tamaño y la calidad del fruto no se vieron per-

judicados. Es decir, la recuperación fue rápida y eficaz. La poda moderada, por su parte, permitió mantener algo de producción durante el año seco y también mostró una buena recuperación posterior, lo que la convierte en una alternativa intermedia cuando se desea reducir riesgo sin renunciar completamente a la cosecha.

Estas estrategias de poda invernal resultaron efectivas para garantizar la supervivencia y recuperación de los árboles en el año posterior a la sequía. Además, no implica costes adicionales relevantes, ya que se trata de una operación que forma parte del manejo habitual de la plantación. La cuestión es ¿Cuándo un fruticultor renuncia a la producción sin saber con seguridad de cuánta agua va a disponer? Hay otras opciones como adoptar este tipo de podas en parte de la plantación para reservar el agua disponible para obtener cosecha en el resto de la misma. Los buenos resultados obtenidos ponen a disposición de los fruticultores una herramienta aplicable no solo a situaciones de sequía sino también para regular la producción adaptándola a los intereses comerciales, con garantías de

mantener los árboles en buen estado para años posteriores y sin costes adicionales como el aclareo de frutos.

Estos trabajos realizados con una nectarina temprana sería necesario adaptarlos para otras especies o tipos varietales para tener también garantías de éxito.

Este trabajo formaba parte del programa Agroalnext financiado con fondos NextGeneration de la Unión Europea EU (PRTR-C17.11)





Knowledge grows

YaraAmplix™

La gama
que aúna los
Bioestimulantes
de Yara para
ampliar el
potencial natural
de tu olivar.



YaraAmplix™ OPTIVI

Bioestimulante para favorecer el crecimiento de la planta y mejorar su tolerancia al estrés abiótico.

YaraAmplix™ FLOSTREL

Bioestimulante que mejora la floración y la retención de frutos para aumentar el rendimiento y la calidad.

Apto para uso
en agricultura
Ecológica



Bioestimulante
con certificado



¡Escanea el QR
y descubre más
sobre esta gama!



Gas Extremadura se consolida en la agroindustria extremeña, y suma gas verde con la inyección de gas renovable en su red de Miajadas



Instalación operativa que produce gas verde en Miajadas (Cáceres)

El gas natural durante este año pasado ha demostrado su capacidad de respuesta ante apagones, olas de frío y crisis geopolíticas transitorias y está demostrando ser el gran aliado de la gran Industria y particularmente la AgroIndustria en Extremadura, sector clave en procesos de alta temperatura que hoy por hoy no son electrificables, mientras se van divulgando soluciones de transición a otras más renovables como el biometano, el metano sintético y el blending con hidrógeno, como punta de lanza de los gases renovables.

Extremadura ya vive el presente del gas verde. En Miajadas, una planta de metano sintético está inyectando gas renovable a la red desde el verano de 2025. Esta instalación ya produce gas renovable y su capacidad de producción equivale a toda la demanda de gas natural residencial y comercial de la localidad de Miajadas.

No se trata de un caso aislado: **Gas Extremadura** ya ha conectado esta planta de gas verde y tiene otras seis plantas con contrato de conexión a sus redes de distribución que inyectarán en los próximos años. En conjunto, estas siete instalaciones supondrán una inyección de 500 GWh anuales de gas renovable, volumen capaz de abastecer el 100% del consumo doméstico y comercial actualmente conectado a las redes de **Gas Extremadura**, marcando un hito hacia la neutralidad climática.

Este gas verde (biometano), como energía local, tiene la misma calidad y prestaciones que el gas natural convencional, por lo que puede introducirse en la red de forma

indistinta. Los usuarios finales no perciben diferencias en su uso y lo más importante, no tienen que hacer NADA. Con el biometano se contribuye a gestionar de forma sostenible los residuos, a desarrollar el entorno rural (donde se ubican muchas de estas plantas) y a generar empleo local asociado a la nueva industria verde, siendo una herramienta clave de economía circular.

La apuesta por los gases renovables en Extremadura se enmarca en una visión más amplia, respaldada por las políticas energéticas de la Unión Europea. La Directiva Europea 2023/2413 publica la obligación de la expansión de la energía procedente de fuentes renovables, con un objetivo de producción anual 35.000 millones de m3 de biometano antes del año 2030.

Con datos ya cerrados de la campaña del 2025 para la Agroindustria en Extremadura, en la que el Tomate es el gran protagonista, el consumo total de gas natural ha superado a nivel Regional los 2,1 TWh, de los cuales gran parte son debidos al consumo industrial, (1,64 TWh asociado a las redes de alta Presión en todo el año 2025, y 500 GWh en el sector residencial y

comercial, lo que supone un 6,9% más que en 2024).

En la época estival, desde finales de Julio hasta finales de septiembre, fechas en las que se registró un caudal punta máximo monitorizado en nuestro Centro de Control Operativo de Badajoz, el 11 de Septiembre a las 9 de la mañana de 49.830 Nm3/h.

Con datos del Observatorio del Tomate de Ctaex, en 2025 se produjeron en el mundo 40.293 millones de kilos de tomate para industria, siendo de nuevo el mayor productor EEUU.

En Extremadura, en 2025, comunidad líder en España en este sector, se han elaborado alrededor de 1.684 millones de kilogramos de tomate concentrado (el 70,16% del tomate español se ha producido en Extremadura, y el 17,5% en Andalucía), lo que representa en España un 5,9% del total mundial. Para ello se han dedicado 20.200 hectáreas al cultivo de tomates, principalmente en las Vegas del Guadiana, donde a través de las 14 principales industrias transformadoras se produce el tomate en las variedades concentrado, en polvo y triturado, para la elaboración de productos derivados como salsas, ketchup, tomate frito, sopas y otros. El consumo de gas natural, de forma ininterrumpida, día y noche, en campaña, presenta la ventaja para todo el sector tomatero, de ser una fuente de energía continua, sin almacenamientos, competitiva, baja en emisiones y muy pronto totalmente renovable, gracias a las inyecciones masivas de gas verde.

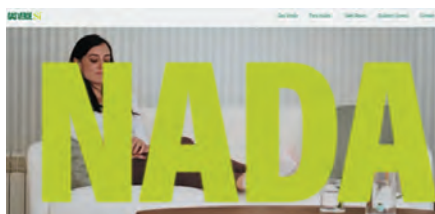


Imagen Plataforma Gas Verde Sí



DESDE 1929

EL ORIGEN IMPORTA



¿Sabes dónde se cultiva el tomate que consumes?

Elige sabor y calidad.

Exige saber la procedencia. Exige tomate 100% Español.

apis.es

LA CAMPAÑA OLIVARERA MÁS LARGA DE LOS ÚLTIMOS AÑOS DEJA MÁS ACEITES LAMPANTES CON PRECIOS MÁS BAJOS



Aunque la campaña 2025/2026 de aceite de oliva en Extremadura arroja una producción algo mayor que en la anterior, el mayor porcentaje de aceites lampantes provocado por las abundantes lluvias y el retraso en la recolección ha provocado que el sector facture en global menos que en la anterior. Hacía muchos años que no se veía en Extremadura recoger aceituna para moler entrado el mes de marzo como se ha visto en algunos municipios de la provincia. Siendo la mayor parte del mes de enero inhábil para la recolección bien por las lluvias o porque era imposible entrar con los tractores y maquinaria en los olivares.

Los precios en origen de la pasada campaña y la actual han sido muy parejos desde principios de año hasta la actualidad. Con cotizaciones del virgen extra en una horquilla de 3,90 a 4,20 euros/kilo según calidades, de 3,40 a 3,55 para el virgen y entre 3,10 a 3,25 euros/kilo para los lampantes. En estos últimos, con cotizaciones algo más bajas que en la pasada campaña. Y con ofertas por debajo de los 4 euros el litro para los oliva virgen y los oliva refinados en los lineales de los supermercados en las primeras semanas del mes de marzo.

Todo ello con el trasfondo de la “guerra” que mantienen las grandes envasadoras

(Anierac y Asoliva), las almazaras industriales (Infaoliva y AFE) frente a las cooperativas productoras a cuenta de la norma de comercialización de aceite de oliva aprobada para esta campaña 2025/2026 por el Gobierno para intentar prevenir posibles distorsiones en el mercado y garantizar su estabilidad, mediante la eventual retirada de producto en caso de sobreproducción.

Tanto Anierac como Asoliva e Infaoliva y AFE han recurrido ante la Audiencia Nacional dicha norma para esta campaña 2025/2026 pese a que era conocido que no se activaría ante el nivel de producción y precios alcanzados.

Patrocinado por



LINCE

Diseñado para llegar más lejos.



MÁXIMA EFICIENCIA
ENERGÉTICA



FÁCIL
MANTENIMIENTO



APERTURA
INTELIGENTE



NUEVO RANGO DE
CAPACIDADES

OFICINA JAÉN:

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

OFICINA ZARAGOZA:

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

info.spain@pieralisi.com

 **PIERALISI**
CIRCULAR THINKING

www.pieralisi.com

EXTREMADURA HA PRODUCIDO ESTA CAMPAÑA 78.058 TONELADAS, EL 86% EN LA PROVINCIA DE BADAJOZ



Con los datos del mes de febrero se da prácticamente por concluida la campaña olivarera de almazara 2025/2026, con una producción más baja a nivel nacional -1.193.766 toneladas- de lo previsto por los aforos. Las prolongadas lluvias de invierno, especialmente las del mes de enero, han provocado que una parte de la cosecha se quede sin recoger o con una merma importante en kilos y calidad.

Según los datos de AICA a 28 de febrero, la Comunidad de Extremadura habría producido en sus 136 almazaras un total de 78.058 toneladas. De ellas, 67.138 lo fueron en las 91 almazaras de la provincia de Badajoz y 10.920 toneladas en las de la provincia de Cáceres. De esta forma, se vuelve a ratificar el gran predominio de la provincia de Badajoz en la producción aceitera extremeña al alcanzar el 86% del total. Gracias en gran parte al desarrollo de sus olivares superintensivos, en seto e intensivo en regadío que van alcanzando ya sus mejores cifras de producción en muchas miles de hectáreas de la provincia, tanto en las Vegas del Guadiana como en otras zonas cercanas.

La provincia de Badajoz ha sido, empatada con la de Ciudad Real, la quinta de España en producción de aceite de oliva

esta campaña y la primera no andaluza tras Jaén, Córdoba, Sevilla y Granada. Hay que tener en cuenta que un porcentaje todavía destacado de la producción de aceituna de Extremadura se moltura en almazaras de fuera de la región, fundamentalmente andaluzas. Los datos comparados de producción de los meses de enero y febrero proporcionado por AICA muestran que en el mes de febrero la mayor parte de la aceituna recolectada no se molturó en la región.

Producción nacional

Según los datos de AICA a 28 de febrero, la producción nacional declarada en el mes de febrero es de 141.135 tn., lo que supone un acumulado en la campaña de 1.193.766 tn. En cuanto a las salidas de aceite al mercado, se situarían en el entorno de las 138.440 t. con un total acumulado en los cinco meses de campaña de 618.075 toneladas, lo que indica que se mantiene el buen ritmo de mercado. Por lo que respecta a las salidas de aceite de almazara, se sitúan en 138.189 tn. El total de salidas acumuladas a 28 de febrero en almazaras es de 624.016 toneladas.

El reparto de las existencias a 28 de febrero es el siguiente:

-Las existencias de final de campaña 24/25 se establecen en 289.607 tn.

-Las existencias en almazaras se sitúan en 738.954,88 tn (8.614,70 tn más que en el mes de enero).

-Las existencias en envasadoras son de 227.423,41 tn (16.879,91 t más que el mes anterior).

-Las existencias en el Patrimonio Comunal Olivarero se sitúan en las 8.021,29 tn, (599 t más que en el mes de enero).

-Las existencias totales a final de este mes, de acuerdo con los datos facilitados por el avance son de 974.469,3 tn, (25.971,3 tn más que en el mes de enero).

Con respecto a la aceituna de mesa, los datos más relevantes correspondientes al sexto mes de la campaña 2025/26 proporcionados por AICA muestran una producción acumulada de 502.035,12 tn de las cuales 397.438,84 tn se han entamado en Andalucía y 94.095,00 tn en Extremadura.

Las exportaciones acumuladas a 28 de febrero se situarían en 142.885,3 tn (dato mes: 23.656,54 tn). La destinada al mercado interior se estima haya sido hasta esta fecha de 71.552,57 tn. Las existencias acumuladas de aceituna de mesa a 28 de febrero son de 599.541,33 toneladas.



PERFECCIÓN EN LA EXTRACCIÓN
DEL ACEITE DE OLIVA

www.centrifugacionalemana.com

**centrifugación
alemana**

JUSTINO D. CORCHERO
CEO DE JACOLIVA

“LA INTEGRACIÓN DE LAS MARCAS DE PAGO BALDÍOS SAN CARLOS SUPONE UN HITO ESTRATÉGICO PARA JACOLIVA”



Jacoliva, ubicada en Pozuelo de Zarzón, adquiere las cuatro marcas de aceite de oliva virgen extra y de vinagre que elabora la firma **Pago de los Baldíos de San Carlos** (Majadas del Tiétar). Con este movimiento, muy relevante en el ámbito del AOVE premium extremeño, se abre una nueva etapa con la mirada puesta en ensalzar el prestigio y el liderazgo gastronómico del olivar del norte de Cáceres, donde ambas empresas tienen su origen y el núcleo de sus actividades.

Con la compra de las marcas de Pago de los Baldíos de San Carlos, Jacoliva incorpora a su portfolio un conjunto de aoves premiados y especialmente apreciados en el segmento de la alta restauración, tanto en España como en los mercados internacionales. Además, extiende su catálogo, hasta ahora centrado en la variedad de aceituna manzanilla cacereña, a otras dos variedades de fuerte arraigo en el noreste de Cáceres: arbequina y cornicabra. Otro factor clave es la incorporación de vinagres balsámicos de larga maduración que cuentan con un alto aprecio en las mejores cocinas profesionales.

En su conjunto cuentan con el reconocimiento de más de 160 premios internacionales y la confianza de muchos de los

mejores establecimientos de nuestro país, incluyendo entre sus clientes un nutrido número de restaurantes de Estrella Michelin y Sol Repsol.

Para Jacoliva -asegura **Justino D. Corchero**, CEO de Jacoliva- “esta operación supone una expansión significativa de nuestra propuesta de valor. Incorporamos un catálogo de marcas premiadas internacionalmente que nos permiten diversificar nuestra oferta varietal. Mientras que nuestra identidad se ha forjado con la Manzanilla Cacereña, ahora sumamos la excelencia de las variedades Arbequina y Cornicabra, que aunque hasta ahora las habíamos producido de olivares de nuestro entorno, no se comercializaban de manera especializada, lo que sí haremos ahora, y además, sumamos una línea excepcional de vinagres balsámicos de larga maduración (de 5 y 12 años) que son referentes en el mercado”.

Según el CEO de Jacoliva, “nuestra estrategia comercial se centrará en potenciar la presencia en la alta restauración y el canal HORECA de calidad. Las marcas adquiridas cuentan con la confianza de restaurantes con Estrella Michelin y Sol Repsol, un segmento donde queremos seguir creciendo tanto en el mercado nacional como en los más de 15 merca-

dos de exportación donde estos productos ya tienen presencia. Mantendremos la personalidad diferenciada y el nombre de las marcas de Pago de los Baldíos de San Carlos, respetando el prestigio que han alcanzado entre los mejores chefs del mundo.

Justino D. Corchero que respecto a la operatividad, “es importante aclarar que la integración se centra en la adquisición de las marcas comerciales y su propiedad intelectual (Pago Baldíos San Carlos, Oro San Carlos, San Carlos Gourmet y Full Moon). La firma Pago de los Baldíos de San Carlos cesa su actividad debido al retiro de sus fundadores. Por tanto, desde Jacoliva asumimos la gestión de estas enseñas bajo nuestros estándares de innovación y sostenibilidad, integrando su esencia en nuestra estructura de Pozuelo de Zarzón para garantizar que la excelencia de estos aceites y vinagres continúe llegando a las cocinas más exigentes”.

Si Jacoliva representa el olivar de manzanilla cacereña de las laderas de la Sierra de Gata, al noroeste de la provincia, Pago Baldíos San Carlos completa el vínculo territorial con la expresión de las variedades arbequina y cornicabra de los valles y cerros al pie de la Sierra de Gredos, en el noreste cacereño.



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

EXTREMADURA CUENTA CON 3 ENVASADORAS ENTRE LAS 50 MAYORES DE ESPAÑA: CEXAC, LA CHINATA Y VIÑAOLIVA



La Comunidad de Extremadura es la tercera de España en extensión del cultivo de olivar, con más de 300.000 hectáreas ya, y la cuarta en número de almazaras con 136 (88 en la provincia de Badajoz y 48 en la provincia de Cáceres). Gracias al fuerte crecimiento del olivar superintensivo, en seto e intensivo, especialmente en las Vegas del Guadiana o cercanas, ha logrado aumentar su producción de aceite de oliva de forma estable por encima de las 80.000 toneladas anuales. Aunque un porcentaje de la aceituna todavía destacado sale con destino a la molturación en almazaras andaluzas, sobre todo de Sevilla, Córdoba y en las últimas dos campañas incluso de la provincia de Huelva.

En el mercado español hay actualmente más envasadoras que almazaras, hasta un total de 1.705. De ellas, un 87,39% de las envasadoras se encuentra en almazaras. Y 213 de ellas funcionan de forma independiente. Extremadura, por el contrario, cuenta con menos envasadoras que almazaras ya que dispone de 124 de las primeras, de ellas 78 ubicadas en la provincia de Badajoz y 46 en la de Cáceres. Hay que tener en cuenta que en las últimas campañas, la provincia de Badajoz concentra en torno al 75% de la producción aceitera de la región.

Según los datos recogidos en el Informe de Coyuntura Oleícola 2025 elaborado por la Universidad de Jaén y coordinado por

Manuel Parras Rosa, Catedrático de Comercialización de Mercados de la UJA, Extremadura cuenta actualmente con tres entre las 50 mayores envasadoras por volumen de aceite comercializado de España. Serían Cexac, ubicada en Plasencia e integrada en el grupo sevillano Migasa, con un volumen de unas 13.000 toneladas; Compañía Oleícola Siglo XXI, conocida por su marca La Chinata, con sede también en Plasencia, y un volumen de unas 1.600 toneladas; y la cooperativa Viñaoliva, con sede en Almendralejo (Badajoz) con unas 1.000 toneladas por campaña. Resulta curioso cómo, pese a concentrar más del 75% de la producción de aceite de oliva de la región, la provincia de Badajoz no cuenta con ninguna gran envasadora privada entre las 50 primeras de España por volumen, y solo esté representada por una cooperativa que agrupa a numerosas cooperativas de base de la zona de Tierra de Barros.

Grandes grupos

El ranking de los mayores grupo envasadores de España está encabeza por el grupo sevillano Acesur (La Española y Coosur) seguido del también sevillano Migasa, que integra la comercialización de destacadas empresas como Cexac, Sandúa, Oleosalgado o Mueloliva entre otras; en tercer lugar estaría la navarra Urzante, muy potente en marca de distribuidor, seguida de Deoleo (Carbonell y Koipe), y por el

grupo cooperativo Dcoop con su envasadora Mercaoleo. Le siguen la granadina Maeva, la cooperativa sevillana Oleoestepa, la gallega Aceites Abril y las catalanas Faiges y Borges.

Según destaca el Informe de Coyuntura Oleícola 2025 de la UJA, “el primer eslabón del sector industrial lo componen las almazaras. Según el MAPA, con datos de 30 de abril de 2025, en la campaña 2024/2025 en España estaban activas 1.817 almazaras, distribuidas por 15 comunidades autónomas, siendo Andalucía donde se concentra el mayor número (46,78%). El 49% de las almazaras eran sociedades cooperativas y el 51% almazaras industriales, con distintas fórmulas jurídicas. De las 1.705 envasadoras presentes en España, la mayoría el 87,39% se encuentran en almazaras (1.492 envasadoras). Hay 213 envasadoras que no están ligadas a una almazara, es decir que tienen dedicación exclusiva a esa actividad”.

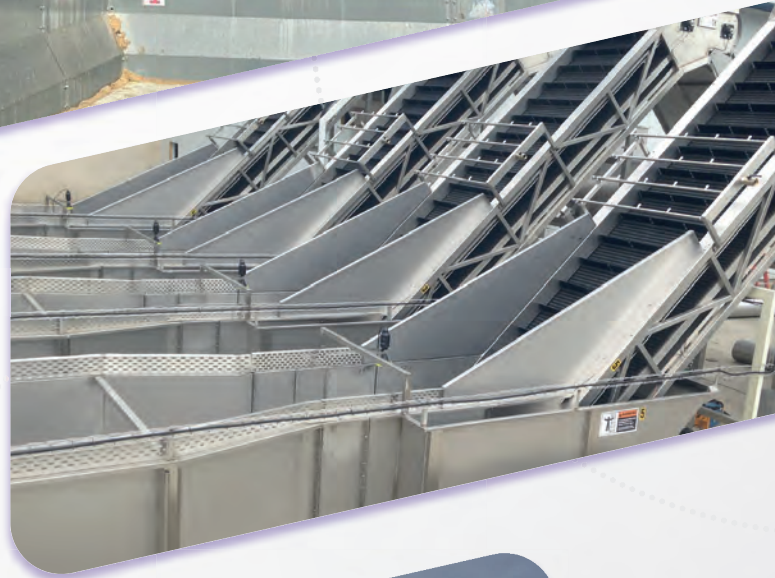
Según el Informe, “en este proceso industrial, adquieren una importancia relevante las envasadoras con fórmula jurídica mercantil; industrias que, en general, no solo envasan aceites de oliva, como ocurre en las cooperativas, sino otros tipos de aceite vegetales comestibles. Se trata de grandes envasadoras que no solo abastecen el mercado nacional, sino que tienen en los mercados internacionales un volumen de negocio muy relevante”.

EXPERTOS

EN POST COSECHA

**BANDAS
CORTES**
INGENIERÍA Y MONTAJE

Soluciones completas para el procesamiento agroindustrial y la industria agroalimentaria. Diseñamos y fabricamos maquinaria a medida y proyectos llave en mano, desde la ingeniería hasta la puesta en marcha. Experiencia, fiabilidad y servicio técnico para instalaciones listas para producir desde el primer día..





TEXTO: **JOSEFA CASTRO**
INGENIERA TÉCNICO AGRÍCOLA
DE LA SOC. COOPERATIVA DE 2º ACENORCA,
RESPONSABLE DEL PROYECTO GO MZ CACEREÑA

LA PUESTA EN VALOR DE LA CALIDAD DE LA MANZANILLA CACEREÑA ES EL FUTURO DEL CULTIVO EN EL NORTE DE CÁCERES

La Manzanilla Cacerëña es una de las variedades de aceituna más singulares y valiosas de España, tanto por su calidad como por su importancia cultural y social. Sin embargo, el olivar tradicional que la cultiva enfrenta problemas como la baja rentabilidad, la falta de relevo generacional, la escasez de mano de obra y la menor productividad en comparación con otras formas de cultivos más intensivos. Esto ha llevado al sector a buscar estrategias que aporten valor a sus producciones y garanticen su sostenibilidad.

En este contexto, el **Grupo Operativo Regional Manzanilla Cacerëña**, liderado por Acenorca y con la participación de empresas como Jacoliva, Aceitunas Torres, Aceitunas Sanmer, la cooperativa San Francisco Javier y S.C. del Campo San Sebastián, junto con la colaboración de CTAEX, la Universidad de Extremadura y la Cámara de Comercio de Cáceres, trabaja para mejorar la competitividad del olivar Manzanilla Cacerëña. Su enfoque está en potenciar la singularidad de los AOVE y las aceitunas de mesa negras naturales y oxidadas, así como buscar procesos de elaboración más sostenibles, aprovechamiento de subproductos y mejorar la productividad en el olivar.

Doble aptitud

Una de las claves para mejorar la competitividad de esta variedad radica en las características de los productos obtenidos de ella. La Manzanilla Cacerëña tiene una

doble aptitud: puede destinarse tanto a aceituna de mesa como a AOVE. Sin embargo, debido a su bajo rendimiento graso, la opción más rentable para los olivicultores es la aceituna de mesa en sus distintos estilos, entre la que destaca la negra oxidada o estilo californiano.

Para competir en el mercado de AOVE premium, la Manzanilla Cacerëña debe destacar por su calidad aromática y nutricional. Este aceite presenta un alto contenido en ácido oleico, con una media del 77 %, frente a valores de 76,4 % en la Arbequina y 78,5 % en la Picual. Además, tiene un contenido en fenoles de 360 mg/kg, superando otras variedades estudiadas en el proyecto, cuyo rango oscila entre 77 y 220 mg/kg. Estas propiedades convierten a los AOVE de Manzanilla Cacerëña en una opción de mayor calidad nutricional. A ello se suman sus características sensoriales, como un frutado verde intenso con notas de manzana verde, plátano y cítricos, además de un equilibrado amargor y picor que lo hacen identificables en una cata a ciegas.

En cuanto a la aceituna de mesa negra oxidada, su principal competidora es la variedad Hojiblanca, con diferencias claras en composición y características organolépticas. Aunque el contenido graso es similar en ambas, la Manzanilla Cacerëña tiene un 20 % más de fenoles y mayor cantidad de ácido oleico. Sin embargo, la gran diferencia radica en el sabor y la textura: mientras la Hojiblanca es más dura y chiclosa debido

a su recolección inmadura y mayor contenido en calcio e hidratos de carbono, la Manzanilla Cacerëña ofrece una experiencia gustativa más compleja y equilibrada. Este aspecto, aunque pueda suponer un reto en la comercialización y mecanización, debe aprovecharse como una fortaleza para posicionar el producto en segmentos de mayor valor añadido, como las aceitunas negras naturales, en lugar de su venta en rodajas para pizzas.

El futuro del olivar de Manzanilla Cacerëña y de los pueblos del norte de Extremadura depende en gran medida de una buena estrategia de comunicación que resalte las cualidades sensoriales y nutricionales de sus productos. La diferenciación en el mercado y el reconocimiento de su valor van a ser claves.

Este Proyecto de Innovación está cofinanciado en un 85 % por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) dentro del Programa de Desarrollo Rural (PDR) de Extremadura 2014-2022, en la medida 16 "Cooperación", submedida 16.1 "Ayuda para la creación y el funcionamiento de grupos operativos de la AEI en materia de productividad y sostenibilidad agrícolas". El 15 % restante es cofinanciado por la Comunidad Autónoma de Extremadura (11,28 %) y el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación del Gobierno de España (3,72 %).

Web: <https://observatorioagroalimentario.com/proyectos/GOR/>



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

TODOLIVO I-15^P

LIDERA EL RANKING DE ACEITE POR HECTÁREA EN LOS ENSAYOS DE LA 'MATA' Y SUPERA A LAS VARIEDADES TRADICIONALES



Finca La Mata (Córdoba)

La variedad **Todolivo I-15^P** está demostrando en campo, allí donde se está implantando, un comportamiento productivo sobresaliente, alcanzando producciones de aceite por hectárea superiores a las de las variedades tradicionales. Estos resultados también se ven respaldados por los ensayos de **Mejora Genética que Todolivo** viene desarrollando desde hace años, en numerosos entornos agroclimáticos, donde la variedad continúa confirmando su elevado potencial productivo. Buena prueba de ello, son los resultados obtenidos por **Todolivo I-15^P**, un año más, en los macro ensayos de Mejora Genética que la compañía desarrolla en la finca de riego 'La Mata', situada en la campiña cordobesa. En ellos, **Todolivo I-15^P** ha vuelto a superar un año más tanto sus progenito-

res como al conjunto de variedades tradicionales testigo con las que se compara.

A continuación, os mostramos un resumen comparativo donde se puede apreciar las diferencias alcanzadas por **Todolivo I-15^P** frente a las variedades tradicionales, tanto en la pasada cosecha de 2005 como en las ocho cosechas realizadas hasta la fecha.

Estos resultados confirman, una campaña más, el extraordinario potencial productivo de **Todolivo I-15^P**, que no solo destaca por sus elevados rendimientos en aceite, sino también por su notable regularidad lograda a lo largo de las ocho cosechas analizadas.

Cualidades agronómicas

El excelente rendimiento productivo de **Todolivo I-15^P** no es fruto del azar, sino

de un conjunto de cualidades agronómicas que convierten a esta variedad en una de las opciones preferidas por el agricultor.

Presenta un vigor medio-bajo, porte abierto y entrenudos cortos, con una elevada capacidad de ramificación. Esta arquitectura favorece la formación de abundante ramón productivo en toda su masa foliar, lo que le permite mantener cargas de fruto elevadas y una gran regularidad productiva.

Uno de sus rasgos más diferenciales es su alto rendimiento graso temprano, que permite adelantar la cosecha sin penalizar los kilos de aceite obtenidos.

Esta característica proporciona al agricultor una importante ventaja comercial, al poder vender su aceite a principios de la campaña, cuando los precios suelen ser más elevados.



Variedad
Todolivo I-15P.
Finca 'La Mata'
(Córdoba)



ENSAYO DE MEJORA GENÉTICA Finca 'La Mata' (Cortijo Este) *Parco + amplio (Umbria)*

Histórico de producción (kg aceite/ha)



VARIETADES	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Media/ha
FECHA RECOLECCIÓN	21-22 DIC	6-7 DIC	9-10 NOV	4-5 DIC	18-20 NOV	8-9 NOV	22 NOV	19-20 NOV	
TODOLIVO I-15P	1746,23	1915,19	2000,86	1669,26	2087,85	1653,72	1768,39	1936,91	1858,55
CLON I-43P ARBOSANA	1560,54	1648,31	1786,69	1925,19	2314,77	1205,29	1431,51	1502,17	1604,68
CLON I-11P PICUAL	1618,36	1239,42	2462,43	127,34	2602,57	602,47	1675,86	1613,34	1482,71
CLON I-21P ARBEQUINA	1594,05	1211,82	2029,85	921,52	1668,03	1207,71	1334,20	1111,70	1364,86
SIKITITA*	1170,95	1515,64	1942,12	720,64	1968,92	989,45	1491,41	1442,48	1390,20
CLON I-38P KORONEIKI	682,89	1665,24	1887,05	427,66	1965,96	1167,73	1368,09	1607,07	1333,95
CLON I-23P IMPERIAL	1178,57	848,99	2016,76	399,00	2017,35	813,99	1395,48	743,01	1162,77
CLON I-65P ARRONIZ	265,73	952,18	1501,99	239,21	2045,14	934,47	1336,45	1251,50	1065,96
CLON I-67P M.CACEREO	682,53	200,68	1704,26	118,63	2254,46	346,17	1217,42	1635,97	1020,02
CLON I-58P CORNEZ JAEN	97,18	853,03	820,79	505,99	2570,39	263,17	1599,03	950,10	952,39
CLON I-55P BLANQUETA	508,42	601,36	1453,52	303,14	1715,13	715,37	1230,65	711,23	904,60
CLON I-69P CALLOSINA	231,01	555,38	1205,42	159,80	1935,84	292,12	1181,11	940,88	812,32
CLON I-53P HOJIBLANCO	117,19	279,32	1314,39	395,41	1582,50	589,95	1092,14	1148,29	807,15



ENSAYO DE MEJORA GENÉTICA Finca 'La Mata' (Cortijo Oeste) *Parco amplio (Solana)*

Histórico de producción (kg aceite/ha)



VARIETADES	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Media/ha
FECHA RECOLECCIÓN	22-23 DIC	16-17 NOV	11-12 NOV	5-6 DIC	17-18 NOV	6-7 NOV	22-23 NOV	20-21 NOV	
TODOLIVO I-15P	1.848,62	2.220,64	2.176,95	3.080,64	1.987,50	2.139,48	1.985,79	2.276,19	2.200,85
CLON I-43P ARBOSANA	1.385,01	1.306,27	1.549,97	2.478,96	2.223,20	1.704,83	1.827,83	1.878,30	1.931,97
CLON I-21P ARBEQUINA	2.008,37	2.084,33	2.190,26	2.073,36	1.999,06	1.429,92	1.486,03	1.432,02	1.832,17
CLON I-11P PICUAL	1.764,52	1.701,45	2.745,25	701,85	2.821,72	847,98	2.237,79	1.843,35	1.807,99
SIKITITA*	1.333,18	1.310,19	1.974,10	1.737,01	2.275,39	1.207,59	2.113,30	1.514,27	1.883,13
CLON I-38P KORONEIKI	1.029,08	1.989,31	1.911,13	1.543,90	2.177,13	1.216,89	1.703,77	1.802,07	1.675,39
CLON I-65P ARRONIZ	961,63	1.021,66	1.705,42	606,27	2.351,88	1.196,38	1.273,48	1.731,26	1.394,75
CLON I-67P M.CACEREO	980,30	340,83	2.004,09	203,01	2.434,72	382,10	1.703,98	1.549,40	1.189,68
CLON I-23P IMPERIAL	1.270,31	637,21	1.745,58	888,22	1.869,52	827,05	1.623,93	743,35	1.188,13
CLON I-55P BLANQUETA	587,60	743,92	1.678,19	974,18	1.801,06	1.138,80	1.507,75	1.015,80	1.180,92
CLON I-69P CALLOSINA	618,85	944,37	1.129,34	529,75	2.492,97	660,30	1.330,30	1.156,21	1.105,27
CLON I-53P HOJIBLANCO	265,40	489,73	1.268,15	409,15	2.079,80	709,44	1.379,57	1.131,03	979,16
CLON I-59P CORNEZ JAEN	844,26	348,20	1.488,43	225,91	2.049,76	891,78	1.250,16	759,27	975,77
CLON I-58P CORNEZ JAEN	199,22	1.108,85	505,30	682,78	2.145,41	366,06	1.396,21	1.324,07	966,00

Agua y nutrientes

La variedad presenta además un potente sistema radicular, capaz de explorar un mayor volumen de suelo y mejorar la absorción de agua y nutrientes. A ello se suman hojas coriáceas, más gruesas y resistentes, que reducen la pérdida de agua por evapotranspiración y aumentan su eficiencia hídrica. Gracias a estas características, mantiene la síntesis y acumulación de aceite incluso en situaciones de estrés hídrico moderado, favoreciendo una adecuada maduración del fruto en campañas secas o con lluvias tardías.



Resistente al repilo

En cuanto a enfermedades la variedad se muestra resistente al Repilo y tolerante Verticillium y Tuberculosis, factores que contribuyen a reducir riesgos agronómicos y mejorar la sostenibilidad de la explotación.

Estas cualidades productivas se trasladan también a la calidad de su aceite. **Todolivo I-15P** produce un AOVE, que combina de forma equilibrada las características organolépticas de sus progenitores, Koroneiki y Arbosana, ofreciendo un armónico y atractivo perfil sensorial.

EL SECTOR DE LA ACEITUNA DE MESA ALERTA SOBRE EL ACUERDO DE MERCOSUR TRAS LOS GRAVES PROBLEMAS ARANCELARIOS EN EE.UU.



El sector de la aceituna de mesa es uno de los más importantes en la agroindustria extremeña al contar con 93 industrias entamadoras: 58 de ellas ubicadas en la provincia de Badajoz, especialmente la comarca de Tierra de Barros. Y otras 35 en la provincia de Cáceres, especialmente en las comarcas del norte de la provincia. Según datos de AICA, en la pasada campaña, las industrias de aceituna de mesa extremeñas recibieron 114.793 toneladas de aceitunas en crudo, de un total de 551.000 tn en toda España. Extremadura es la segunda región productora de aceituna de mesa, solo por detrás de Andalucía, cuya industria se concentra en la provincia de Sevilla principalmente.

El reciente acuerdo firmado por la UE y Mercosur, con importantes novedades arancelarias, ha puesto en guardia al sector de la aceituna de mesa, que arrastra ya serios problemas exportadoras tras los aranceles impuestos de forma indiscriminada por Estados Unidos a la aceituna de mesa negra.

Las asociaciones representativas de la industria de la aceituna de mesa en Europa -ASEMESA (España), ASSOM (Italia) y PEMETE (Grecia)- expresan su profunda preocupación y firme oposición al tratamiento del sector en el acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur, al considerar que supone una amenaza directa para la competitividad, el empleo y la sostenibilidad económica de un sector estratégico para numerosas regiones rurales de Europa.

Resulta especialmente grave que, en un momento en el que el sector europeo de la aceituna de mesa sigue afrontando importantes barreras y aranceles en mercados de terceros países, la Unión Europea haya aceptado un acuerdo que introduce un marco competitivo claramente desequilibrado en detrimento de los productores y transformadores europeos.

Aranceles

El acuerdo UE-Mercosur contempla, por un lado, la eliminación progresiva de los aranceles a las aceitunas de mesa procedentes de países de Mercosur a lo largo de un período de siete años, partiendo de un arancel actual del 12,8 %. Este acceso preferencial permitirá la entrada gradual de aceitunas de mesa en el mercado de la UE en condiciones más favorables que las que afronta la producción europea. Por otro lado, el acuerdo mantiene de facto cerrados los mercados de Mercosur a las aceitunas de mesa europeas, que seguirán soportando aranceles en torno al 12,6 %, impidiendo una competencia justa y recíproca.

Esta asimetría resulta especialmente preocupante en mercados estratégicos como Brasil, uno de los mayores consumidores mundiales de aceitunas de mesa, donde las aceitunas europeas permanecen prácticamente excluidas, mientras otros competidores internacionales se benefician de acuerdos comerciales preferenciales.

El impacto del acuerdo es, por tanto, doblemente negativo: limita estructuralmente las oportunidades reales de exportación

de la aceituna de mesa europea en mercados clave y, al mismo tiempo, incrementa la presión competitiva dentro del propio mercado de la UE mediante la entrada preferencial de productos procedentes de terceros países.

Zonas rurales

ASEMESA, ASSOM y PEMETE advierten de que esta situación pone en riesgo la viabilidad de la industria transformadora, el empleo asociado, la rentabilidad de las explotaciones agrícolas y la cohesión económica y social de amplias zonas rurales de la Unión Europea, dentro de un sector que ha demostrado de forma continuada liderazgo internacional, una sólida capacidad exportadora y un alto nivel de cumplimiento de las normas sociales, medioambientales y de seguridad alimentaria de la UE.

Las tres organizaciones representativas de la industria europea de la aceituna de mesa se encuentran actualmente en la fase final de constitución de una nueva Federación Europea del sector, con el objetivo de reforzar el diálogo con las instituciones comunitarias y defender de manera coordinada, a escala europea, los intereses comunes de la industria.

A la luz de todo lo anterior, ASEMESA, ASSOM y PEMETE instan a la Comisión Europea y a los Estados miembros a revisar con urgencia el tratamiento de la aceituna de mesa en el acuerdo UE-Mercosur, con el fin de corregir los desequilibrios existentes y evitar un mayor daño estructural a un sector estratégico para la economía europea, el empleo y el medio rural.



XIX ENCUENTRO DE MAESTROS Y RESPONSABLES DE ALMAZARA

28 de mayo

Ermita Madre de Dios (Úbeda)

El XIX Encuentro de Maestros y Responsables de Almazara de GEA es una cita imprescindible y un referente formativo para la industria del aceite de oliva en España.

Se trata de una jornada de mañana en la que uniremos la formación de primer nivel con el networking y el intercambio de experiencias entre los maestros y los responsables de almazara de toda la Península Ibérica.

La entrada es gratuita, pero las plazas son limitadas. No esperes más e insíbete ya a través del QR.

Inscríbete aquí:





Daniel Marfil, director de Marketing de BALAM, con una de las premiadas

La comunicación se ha convertido en un elemento estratégico para el futuro del sector agroalimentario. Bajo esta premisa, **BALAM Agriculture** ha vuelto a respaldar iniciativas que buscan fortalecer el ecosistema comunicativo del agro y dar visibilidad a las nuevas voces que están acercando el campo a la sociedad. La compañía ha participado recientemente como patrocinador en la segunda edición de los Premios Agroinfluye, un encuentro que reúne a creadores de contenido especializados, técnicos, empresas y profesionales del sector primario. Esta inicia-

BALAM AGRICULTURE REFUERZA SU APUESTA POR UNA COMUNICACIÓN QUE CONECTE EL CAMPO CON LA SOCIEDAD

tiva, más allá de su carácter divulgativo, se ha consolidado como punto de encuentro para reflexionar sobre el papel de la comunicación en el agro.

Tal y como señaló **Daniel Marfil**, director de Marketing y Comunicación de **BALAM Agriculture**, durante su participación en el Foro KUHN Expert, “en la medida en la que el sector se comunique más y mejor, todos ganamos”. En los últimos años ha surgido una nueva generación de divulgadores y creadores de contenido que están contribuyendo a explicar mejor la realidad del campo y a generar conversación sobre agricultura, ganadería y medio rural en el entorno digital.

Desde **BALAM** se entiende que el futuro del sector no pasa únicamente por producir mejor, sino también por comunicar mejor lo que ocurre en el campo, acercándolo a la

sociedad con mensajes rigurosos, útiles y conectados con la realidad del territorio. En coherencia con esta visión, la compañía impulsó nuevamente la dinámica “Quién es Quién”, un espacio diseñado para que los propios creadores de contenido puedan presentarse y compartir su trabajo con la comunidad. La evolución observada en algunos participantes, que han pasado en apenas un año de enfrentarse por primera vez a un micrófono a comunicar con seguridad y naturalidad, refleja el proceso de profesionalización que está viviendo la comunicación dentro del sector. Para **BALAM Agriculture**, apoyar este tipo de iniciativas forma parte de un compromiso más amplio: contribuir a que el sector agroalimentario tenga cada vez más visibilidad, más relato y una conexión más sólida con la sociedad.

RAÚL CORTÉS
CEO DE BANDAS CORTÉS

“BANDAS CORTÉS REFUERZA SU CAPACIDAD INDUSTRIAL CON NUEVAS INVERSIONES TECNOLÓGICAS”

Bandas Cortés continúa creciendo dentro del sector agroindustrial. ¿Qué está marcando esta nueva etapa de la empresa?

Estamos en un momento de evolución importante, centrado principalmente en reforzar nuestra capacidad productiva y tecnológica. En los últimos años hemos realizado diferentes inversiones destinadas a mejorar nuestros procesos de fabricación y la calidad final de nuestros equipos.

Nuestro objetivo es seguir ofreciendo soluciones industriales cada vez más precisas, robustas y adaptadas a las necesidades del sector agroalimentario.

Una de las últimas incorporaciones ha sido nueva maquinaria de mecanizado. ¿Qué supone para la empresa?

Recientemente hemos incorporado a nuestras instalaciones un torno CNC de última generación para el mecanizado de piezas de hasta tres metros de longitud con precisión milimétrica. Esta inversión



supone un paso muy importante para nosotros, ya que nos permite ampliar nuestras capacidades de fabricación, mejorar los tiempos de producción y garantizar un mayor nivel de precisión en componentes clave de nuestros equipos.

¿Cómo encaja esta inversión dentro de la estrategia de la compañía?

Forma parte de una apuesta clara por seguir fortaleciendo nuestra estructura industrial. No solo buscamos crecer en volumen, sino hacerlo también en calidad

y en capacidad técnica. La incorporación de este tipo de maquinaria nos permite asumir proyectos más complejos, optimizar procesos internos y seguir avanzando hacia una fabricación cada vez más eficiente.

¿Qué papel juega la mejora constante de los procesos productivos en el futuro de Bandas Cortés?

Es fundamental. La industria agroalimentaria está evolucionando muy rápido y exige equipos cada vez más fiables, precisos y adaptados a procesos muy específicos. Por eso nuestro objetivo es seguir invirtiendo en tecnología, mejorar nuestras capacidades de fabricación y continuar desarrollando soluciones que aporten valor real a nuestros clientes.

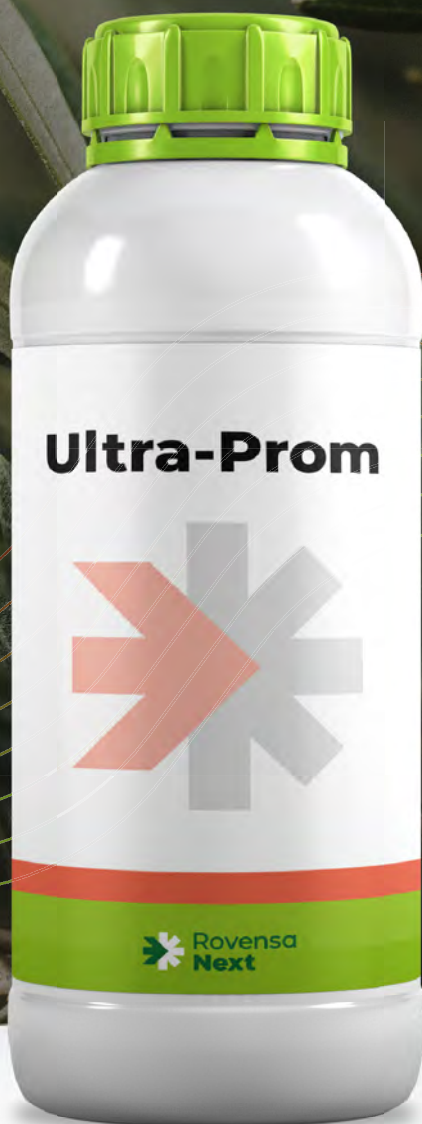
Todo ello sin perder de vista algo que siempre ha sido clave para nosotros: el trato cercano, el asesoramiento técnico y el acompañamiento al cliente en cada proyecto.



BIOSOLUCIONA LA
AGRICULTURA
by RovensaNext

Ultra-Prom

Único parafínico con registro
para algodoncillo del olivo



Rovensa
Next

LOS TRATAMIENTOS CONTRA LAS GRANDES PLAGAS DEL OLIVAR, COMO MOSCA Y REPILO, ESTÁN DEJANDO DE SER A CALENDARIO FIJO POR EL CAMBIO CLIMÁTICO



Las dos campañas de menor producción en el olivar han provocado una cierta relajación en el control sanitario de muchos olivares. Dicho control, y sus tratamientos anuales, siguen siendo una herramienta clave para obtener aceites de oliva virgen extra de la mejor calidad. Plagas y enfermedades como la de la mosca, la aceituna jabonosa, la antracnosis, prays o la verticilosis siguen siendo un gran desafío para el productor campaña tras campaña, a merced en muchos años de las condiciones climáticas que las propagan o facilitan.

Según **Antonio Trapero Casas**, catedrático de Patología Vegetal de la Universidad de Córdoba, la incidencia de plagas y enfermedades en el olivar español ha cambiado en las últimas décadas debido sobre todo a la intensificación y mecanización del cultivo. A las plagas y enfermedades tradicionales, como la mosca, los repilos (repilo, emplomado y antracnosis o aceituna jabonosa) y la tuberculosi, se han sumado la verticilosis, que es el principal reto fitosanitario actual, y más recientemente se han destacado como emergentes varias enfermedades asociadas con heridas, como la lepra y los chancros y desecación de ramas. Todas ellas tienen una marcada influencia en la producción, pero refiriéndonos sólo a la calidad de la aceituna o del aceite, las plagas y enfermedades que mayor

incidencia presentan son la mosca y la antracnosis o aceituna jabonosa”.

Para **Enrique Quesada**, catedrático de la Universidad de Córdoba (ETSIAM-Dpto Agronomía), “dentro de los insectos que atacan al olivo, la mosca del olivo, *Bactrocera oleae* (Rossi), es posiblemente la principal plaga de este cultivo milenario en su área de distribución mundial, tanto en aceituna de mesa, porque la puesta de las hembras deprecia definitivamente el fruto, como de almazara, pues el aceite obtenido con aceituna picada tiene muy mermada su calidad. También son plagas clave del cultivo las causadas por *Prays oleae* (Bernard), la Prays del olivo, y *Saissetia oleae* (Olivier), la Cochinilla del olivo. Conviene destacar que es cada vez más frecuente que plagas secundarias como el Abichado del olivo, *Euzophera pinguis* (Haworth), alcancen categoría de plaga clave en zonas donde elevados niveles poblacionales se combinan con exceso de heridas de poda”.

Según Quesada, “las principales enfermedades del olivar son las causadas por hongos (micosis) que afectan a hojas y aceitunas (especialmente Antracnosis, Repilo y Emplomado), la Verticilosis o marchitez causada por *Verticillium dahliae* Kleb, la bacteriosis conocida como Tuberculosis, y más recientemente, la bacteria *Xylella fastidiosa* subsp. *Pauca*, que está asociada con la enfermedad del Síndrome del Declive Rápido del Olivo”.

Tratamientos

Para **Antonio Trapero**, “los tratamientos fitosanitarios en el olivar para controlar las principales plagas y enfermedades, como la mosca y el repilo, están dejando de ser aplicaciones a calendario fijo, en función de la fenología del cultivo, para enfocarse más en la biología y epidemiología de las plagas y enfermedades. Los sistemas de modelización y predicción de plagas y enfermedades están utilizándose cada día más para optimizar los tratamientos y reducir el número de aplicaciones, así como evitar el riesgo de aparición de resistencia en los fitófagos o patógenos. Desde la visión actual de gestión integrada de plagas, se está impulsando la integración de todas las medidas de control disponibles (prácticas culturales, resistencia genética, métodos biológicos, etc.), utilizando los tratamientos químicos como últimos recursos sólo cuando sean imprescindibles”.

Las nuevas variedades para olivar de alta densidad también influyen en los retos sanitarios del olivar. Según **Enrique Quesada**, “cada variedad nueva tendrá unas características particulares, pero es muy complicado que se obtenga una variedad portadora de todas las ventajas. Pueden existir variedades más resistentes a un insecto u a otro, a un patógeno u a otro, pero no a todos. Lo importante es conocer las propiedades de la variedad y actuar en consecuencia”.

10 claves de 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
-  Tolerante al frío
-  Excelente aceite

Sultana es además la variedad
de alta densidad más resistente
a **repilo y tuberculosis**



sultana.balam.es

BALAM
| AGRICULTURE |

NUEVAS VARIEDADES DE OLIVAR EN SETO EN EXTREMADURA: RESULTADOS EN LA CAMPAÑA 2025-2026



Han pasado prácticamente 30 años desde la llegada de la revolución del olivar a Extremadura. Lejos quedan aquellas dudas, aquellos mitos y aquel desconocimiento generalizado acerca del modelo.

Hoy, la práctica totalidad de las nuevas plantaciones de olivar ya se realiza en seto. El panorama es muy diferente al de aquel entonces. Hoy disponemos de la amplia información que facilitan los centros de investigación y universidades, de la experiencia acumulada durante todos estos años, de un numeroso cuerpo de técnicos muy formado y de un nuevo abanico de variedades que ha venido a mejorar las tradicionales Arbequina y Arbosana.

En Extremadura tenemos el privilegio de contar con un nutrido grupo de agricultores pioneros que decidieron probar con nuevas variedades, siempre desconocidas para el gran público en el momento de su plantación y habitualmente sin nombre comercial, tan solo un código de identificación que facilita el obtentor.

Tras numerosos ensayos, pruebas y finalmente plantaciones comerciales, se ha demostrado que Coriana y Lecciana son variedades viables, exitosas, rentables y que aportan diferenciación con respecto a las tradicionales arbequina y arbosana. Su penetración en el mercado y éxito agronómico a lo largo de los años permiten afirmar que ya están asentadas en el olivar en seto.

Precocidad

Coriana es una variedad que proviene del cruzamiento entre arbosana y koroneiki.

Hereda la constancia y productividad de arbosana y la precocidad y calidad del aceite de koroneiki. Coriana se demuestra extremadamente productiva en zonas de regadío, produciendo más aceite y de más calidad que arbequina. Su pronta maduración y alto contenido en polifenoles hace que sea una aceituna extremadamente demandada en las almazaras. Son muy numerosas las plantaciones en las Vegas del Guadiana, un entorno ideal para su correcto desarrollo.

Precisamente en esa zona, en la campaña 2025 se han registrado cosechas récord, superando en muchos casos los 2.000kg de aceite por hectárea. Según nos confirman desde la Almazara Río Búrdalo, las cisternas de Coriana se han vendido a un precio superior y así ha sido repercutido en las liquidaciones a los agricultores.

Polifenoles

Lecciana proviene del leccino italiano y de arbosana. Su alto contenido en polifenoles, rusticidad y resistencia a *Xylella Fastidiosa* provienen del parental italiano, mientras que su productividad y su vigor apto para seto se lo proporciona arbosana. De nuevo nos encontramos ante una variedad de maduración temprana y de extraordinario aceite que se necesita en las almazaras para elaboración de líneas premium y frescos de lotes anteriores. Lecciana es una variedad con un potente sistema radicular, lo que la convierte en especialmente resistente a sequías y heladas, características muy deseables para plantaciones en secano o con riegos de apoyo. Esta variedad tiene presencia en

secanos de Tierra de Barros y en las zonas frías del Norte de Extremadura.

La producción en la campaña 2025-2026 han sido un rotundo éxito. Hay que remarcar que el verano ha sido extremadamente largo, caluroso y seco, convirtiendo estos números en algo realmente espectacular.

Francisco Fernández, responsable de Chicurri Agro, comparte los datos de cosecha de las fincas que asesora: “la mayoría de las fincas que se plantaron en 2022 están muy cerca de los 1.000kg de aceite por hectárea, incluso superándolos en algunos casos. Lo que se plantó en 2023 también ha tenido cosechas cercanas a los 200kg de aceite/ha.” Para Francisco, la clave del éxito en secano es la gestión de la poda.

Estos 30 años han dado para mucho, pero ¿qué está por venir? Hay decenas de programas de mejora genética en marcha. Las Universidades de Bari, Florencia, Córdoba, Évora y tantas otras investigan para encontrar variedades que respondan a las demandas de los agricultores.

Ya hay un interesante número de variedades realmente prometedoras: I-15 de Todolivo, Florentia, Brunella e Ilitia de la Universidad de Florencia, Sikitita-2 de la Universidad de Córdoba, Sultana de Balam...

Todas ellas ya están en Extremadura siendo evaluadas a conciencia por los agricultores y centros de investigación. Los primeros resultados son muy ilusionantes y se espera que ocupen un papel destacado en el desarrollo del olivar en seto en los próximos 30 años.

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 guerra de Irán dispara el precio del gasóleo agrícola y los fertilizantes a las puertas de la nueva campaña de regadío



El sector agroganadero extremeño gasta cada año unos 135 millones de euros en carburantes y energía

La fuerte subida de los precios de los carburantes provocada por la guerra de Irán y el cierre logístico del Estrecho de Ormuz ha provocado en las últimas semanas ha tenido un fuerte impacto en el sector agrario y ganadero.

Hay que tener en cuenta que el sector agroganadero extremeño tiene un gasto anual medio de unos 135 millones de euros en energía y carburantes, según datos del Informe sobre la Agricultura y Ganadería de Extremadura publicado por la Fundación CB/Ibercaja. El gasto energético es el más importante entre los insumos del agro regional, por delante de semillas y plantones (106 millones de euros), fertilizantes (120 millones), fitosanitarios (71 millones) o productos veterinarios (72 millones de euros). Solo en los primeros días del conflicto, el precio de la gasolina subió en España 15 céntimo por litro y en el caso del gasoil, unos 28 céntimos por litro.

Esta situación se produce justo cuando estamos a las puertas del inicio más intenso de las nuevas labores de la cara a la campaña de regadío de verano en cultivos claves para Extremadura como tomate de industria, maíz, fruta de hueso...

Según han denunciado las cuatro grandes organizaciones agrarias con presencia en

Extremadura (Asaja Apag, UPA, COAG y Unión de Uniones), en las primeras semanas tras el inicio de los bombardeos de Estados Unidos e Israel en Irán, el gasóleo B o agrícola se habría encarecido de media entre un 20 y un 40% por ciento. Sin contar el aumento de los precios de algunos fertilizantes, especialmente los que llevan urea y fosfato, ya que varios países de Oriente Medio son grandes productores de materias primas básicas para su fabricación y el Estrecho de Ormuz un punto clave en su comercio internacional. A esta situación se suma el aumento de los aranceles por parte de la Unión Europea a los fertilizantes importados de Rusia y Bielorrusia, grandes productores, por la guerra en Ucrania.

Especulación

Las cuatro OPAs han denunciado movimientos especulativos ya que en muchos casos los nuevos precios de gasóleo y fertilizantes son de producto que las empresas suministradoras ya tenían en stock antes del comienzo de la guerra. Incluso la COAG ha presentado una denuncia ante la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC) para que analice la actual situación y averigüe si se ha producido especulación en la ven-

ta de estos insumos. Hay que tener en cuenta que menos de un 20% del petróleo que llega a las refinerías españolas lo hace desde países cercanos o afectados logísticamente por la guerra.

Las organizaciones agrarias han solicitado al Ministerio de Agricultura que exija a Bruselas ayudas extraordinarias para paliar los altos precios de fertilizantes, así como ayudas de Estado en España, como se hizo en 2024. Y que este insumo básico quede exento del impuesto al Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM) que, en su opinión, solo ha servido para que las grandes compañías especulen con el precio.

Según la Unión de Uniones, se habría producido una subida de entre un 30% y un 40% del gasóleo agrícola y un 25% de los fertilizantes, lo que tendrá un impacto directo en las cuentas del campo y también en cesta de la compra y en el IPC.

Otro elemento que puede tener un impacto muy destacado es también el del gasto energético en las industrias del tomate extremeñas, principalmente de gas natural. Un elemento clave que puede dificultar aún más las negociaciones entre industrias y organizaciones de productores para conseguir estos últimos un precio más elevado por tonelada de tomate entregada.



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
FIRENZE

Brunella, Florentia e Ilitia amplian el abanico varietal del olivar en seto



FLORENTIA



ILITIA



BRUNELLA



El gigante cordobés de la almendra, Grupo Francisco Morales, abre filial en Extremadura



Fotos: Almendras Francisco Morales S.L. y Viñedos de Pozanco

El grupo ya es propietario de la bodega Viñedos de Pozanco en la región

El sector de la almendra en Extremadura, que concentra ya unas 26.000 hectáreas de cultivo de las que 22.000 lo son en regadío, sigue añadiendo nuevos actores empresariales de primer nivel. Además de proyectos extremeños que llevan trabajando muchos años sobre el terreno, como el de PASAT-Bioterra en Corte de Peleas (Badajoz), hay que destacar el de ISFA y Unió con su moderna industria en Miajadas (Cáceres). Y recientemente con la creación de su filial extremeña, con sede en Mérida, del gigante cordobés de la almendra y el aceite de oliva, **Almendras Francisco Morales Extremadura S.L.** constituida el pasado mes de junio.

Su objeto social, según figura en el Boletín Mercantil del 13 de enero, es la "manipulación industrial y comercialización de todo tipo de Frutos secos, especialmente la almendra", con domicilio en la Ctra BA 001, Km 15 de la capital extremeña. Como administrador único de la empresa figura **Francisco Morales Jiménez**, CEO del grupo cordobés. La llegada del grupo cordobés al sector de la almendra en Extremadura es estratégica ante el gran crecimiento que el sector está teniendo en la región y también por su cercanía y relación con Portugal, un gran mercado proveedor también de este fruto.

Almendras Morales se fundó en el año 1910 como productora de almendras en el sur de España de las principales varie-

dades tradicionales: Marcona, Largueta y Comuna/Valencia.

Situada en Zamoranos (Córdoba), pedanía de Priego de Córdoba, se convirtió en el principal punto de recepción de las almendras de la zona, que se recogían y partían a mano, distribuyéndose luego en toda Andalucía.

Actualmente, la cuarta generación de la familia Morales gestiona una industria totalmente mecanizada e integra el proceso de descascarado, calibrado y repelado. Ofrece una amplia gama de variedades nacionales e importamos -principalmente desde Estados Unidos- gran cantidad de almendras americanas.

La red comercial de **Almendras Francisco Morales S.A.** abarca todo el mercado nacional e internacional. En torno al 20% de su producción de almendras es ecológica. Más del 50 por ciento de sus ventas proceden de la exportación, destacando mercados europeos como Francia y Alemania. El grupo cordobés también comercializa nuez, pistacho, piñón, anacardo y macadamia. Y cuenta con una destacada almazara de aceite de oliva, nefocio de referencia en la comarca de Priego donde se ubica el **Grupo Morales**.

Viñedos de Pozanco

El Grupo Morales ya es conocido en Extremadura al ser el propietario de la bodega de vinos **Viñedos de Pozanco**, muy orientada al sector del canal Horeca. La finca

Pozanco se extiende por más de 500 hectáreas de terreno, de las que unas 180 se destinan a viñedo, y el resto a olivar, almendro y pistacho. Debe su nombre a las grandes pozas de agua que se forman en el terreno cuando llueve. Desde hace décadas, el cultivo de la vid en Pozanco, nos ha permitido ir mejorando y adaptando variedades autóctonas como el Graciano, Cabernet y Syrah, junto con Cayetana y Macabeo.

España se ha convertido en los últimos años en un referente europeo en la producción de almendras. En la campaña 2024/25, la producción nacional alcanzó un récord histórico con 366.465 toneladas, lo que representa un incremento del 23,6% respecto a la campaña anterior y un 8,4% por encima de la media de los últimos cinco años.

Las exportaciones de almendra también marcaron un máximo histórico, con un valor de 750 millones de euros y un volumen de 127.000 toneladas, lo que supone un crecimiento del 48,2% en valor y del 11,4% en volumen respecto al año anterior. Los principales destinos de exportación fueron los países de la UE, con 108.786 toneladas (+9,5% respecto al año anterior), seguidos de los países fuera de la UE, con 18.105 toneladas (+23,5% respecto al año anterior)". Las importaciones ascendieron a 445 millones de euros, con un volumen de 102.179 toneladas, destacando como principales orígenes Estados Unidos y Australia.



Oliva[®]Top

PROTECCIÓN
de **ORO** frente al
REPILO



Oliva[®]Top

syngenta.



Mantén el control, elige Tecnología OLIVA[®]TOP Probada.

Tecnología OLIVA[®]TOP Probada es el sello que garantiza a los agricultores que el fungicida que tienen en sus manos ha sido testado durante 20 años y se ha convertido en récord de ventas gracias a su rendimiento y calidad superior. Este sello es la garantía de calidad e innovación que solo pueden ofrecer los productos Syngenta.

Syngenta. Todos los derechos reservados. [™] y [®] son marcas comerciales del Grupo Syngenta.

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



Indavious[®]

La **calma** de tenerlo
todo **bajo control**



FLEXIBILIDAD



CONTROL



SEGURIDAD



DOSIS ÚNICA



Indavious[®]

syngenta.



Syngenta. Todos los derechos reservados. [™] y [®] son marcas comerciales del Grupo Syngenta.

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

La Feria Espiga acogerá el Certamen nacional de Gastronomía 2026 en octubre



**CAJA RURAL DE
EXTREMADURA**



La **III Feria Espiga**, organizada por **Caja Rural de Extremadura**, acogerá en octubre de 2026 el Certamen Nacional de Gastronomía, una cita que reunirá a cocineros y reposteros de todo el país y pondrá en valor el producto, el talento y la identidad culinaria del territorio, situando a Badajoz como una de las ciudades protagonistas del calendario gastronómico nacional.

Durante dos jornadas, la ciudad congregará a profesionales de la cocina y la repostería procedentes de distintos puntos de España en un campeonato que destaca la técnica, la creatividad y la identidad territorial a través del producto.

El lunes 19 de octubre estará dedicado a la

cocina salada, mientras que el martes 20 se centrará en la repostería, configurando un formato que permite visibilizar distintas disciplinas y sensibilidades culinarias.

En la prueba de cocina, los participantes deberán elaborar dos platos utilizando como ingredientes principales productos estrechamente ligados a la tradición extremeña.

La jornada dedicada a la repostería pondrá el foco en los sabores del otoño extremeño. Los aspirantes dispondrán de tres horas y media para crear una elaboración dulce en la que deberán ser claramente reconocibles ingredientes como el higo o la miel con Denominación de Origen Protegida Villuerca-Ibores.

El objetivo no es solo demostrar destreza técnica, sino también fomentar el uso y el conocimiento de materias primas locales, algunas de ellas con un fuerte arraigo cultural.

El certamen estará organizado por ATUGABA (Asociación de Turismo Gastronómico de Badajoz) y FACYRE (Federación de Asociaciones de Cocineros y Reposteros de España), con la colaboración del Ayuntamiento de Badajoz, en el marco de la Feria Espiga que organiza **Caja Rural de Extremadura**. Se espera reunir a algunos de los mejores profesionales del país en un encuentro que combina excelencia, talento y creatividad gastronómica.



El Ministerio de Agricultura acuerda con 10 comunidades la implantación de una licencia interautonómica de caza y pesca

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación ha firmado un convenio con las comunidades autónomas de Extremadura, Andalucía, Aragón, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Comunitat Valenciana, Galicia, Madrid, Principado de Asturias y Región de Murcia para el establecimiento de las licencias interautonómicas de caza y de pesca en aguas continentales. Gracias a este acuerdo, los cazadores y pescadores de las comunidades firmantes podrán practicar estas actividades en todo el territorio abarcado por las comunidades firmantes utili-

zando una única licencia, sin necesidad de realizar trámites individuales en cada comunidad.

El presente convenio sustituye al marco legal de 2017, y supone un avance muy significativo al incorporarse las comunidades de Castilla-La Mancha y Andalucía, que no suscribieron el anterior. El convenio establece un marco de colaboración técnica y económica para facilitar la movilidad de los usuarios. Las licencias que se expidan tendrán un año de validez y un coste fijo de 70 euros para las de caza y 25 euros para las de pesca en aguas inte-

riores. Las inhabilitaciones por infracciones en una comunidad serán compartidas automáticamente en todas las demás.

La operatividad del sistema se apoya en la plataforma Licicaz-web, desarrollada y mantenida por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Esta herramienta permite un intercambio automático de información entre las administraciones y permite a los técnicos gestionar altas, bajas y verificar requisitos en tiempo real.

La Comunidad de Extremadura concentra el 8% del total de los territorios aptos para la caza en España.

¡Di adiós a las malas hierbas!

Hector[®]

Arigo[®]

Emir[®]

Dragster[®]

Victus[®] OD



GO HIGOS trabaja en una marca de calidad para el higo extremeño que supone el 57% del cultivo español



La Comunidad de Extremadura sigue siendo la gran protagonista de la producción de higos seco en España y en la Unión Europea. Según los datos del ESYRCE del Ministerio de Agricultura referidos al año 2025, la región concentra 12.754 hectáreas de cultivo de higuera, sin diferenciar entre higos secos y frescos. Mientras, España contaba en esas fechas con 22.056 hectáreas, lo que supone que Extremadura atesora el 57% de la extensión de cultivo en el país.

Hasta la fecha, en España existen cuatro sellos de calidad, de diferente importancia, referidos al sector del higo: Marca de Calidad Higos de Gredos con sede en El Raso (Ávila); la Marca de Garantía Higos de Tiberia Barcarrota en la localidad pacense del mismo nombre; la IGP Brevas de Albalater en Alicante y la última en parecer, la de Higos de Fraga, en la comarca del Bajo Cinca en Huesca.

Pese al gran potencial productor del higo seco extremeño, en muchas ocasiones los higos que se encuentran envasados o a granel en tiendas de frutos secos o en supermercados no destacan su origen extremeño. Ni dan un valor añadido al sector. Algo que desde el **Grupo Operativo GO HIGOS**, con sede en Torre de Santa María (Cáceres) se pretende cambiar con la creación de una Marca de Calidad o Garantía para el higo seco. Al ser uno de los objetivos de este grupo operativo, que nació para la “Aplicación de estrategias innovadoras en el sector

del higo seco español para una máxima calidad higiénico-sanitaria”, ya se producido en el mes de febrero la primera reunión de trabajo entre sus socios para abordar la mejor forma de llevar a cabo se creación y su desarrollo. Como asesor de esta marca de calidad o garantía figura la Cámara de Comercio de Cáceres.

Hay que tener en cuenta que GO HIGOS están representados como socios algunas de las mayores cooperativas y empresas comercializadoras de higo seco del mercado español, de ahí la importancia de crear una Marca de Calidad o Garantía para dicho producto. En GO Higos, figuran como miembros además de ADISMONTA, la Cooperativa Regadhigos de Almoharín, APROCEX, la Agrupación de Cooperativas del Valle del Jerte, Higos El Pajarero con sede en Sant Vicenç dels Horts en Barcelona, Gredosur Soc. Coop de Poyales del Hoyo en Ávila y la Cooperativa Sierra de Montehigos Montánchez. GO HIGOS cuenta en su parte técnica con la colaboración de la Universidad de Extremadura y CICYTEX, así como el portal informativo del sector del higo www.higosandfigs.com en su difusión y promoción.

Variedades

En la primera reunión de GO Higos para abordar la creación de la marca se analizaron las distintas variables a tener en cuenta.

Entre ellas, el centrarla en el higo seco y no en el higo en fresco. Y también en su alcance varietal, para que pudieran estar representadas las tres variedades claves de higos secos de los socios del proyecto: la Calabacita en el caso de Regadhigos y Montehigos, y la Cuello Dama y la Granillo en el caso de Gredosur y la Agrupación de Cooperativas Valle del Jerte.

Víctor Gragera, Director de Operaciones de la Cámara de Comercio de Cáceres, que será el coordinador del proyecto de la marca, aseguró que la creación de una Marca de Calidad es clave para fomentar la comercialización de un producto de calidad. Y que requiere de un importante trabajo por parte de todos los socios integrados en GO Higos. Tanto en la definición de las prácticas a llevar a cabo en campo, recolección, transporte, almacenamiento y transformación como en los sistemas de controles e inspecciones a implantar por parte de una entidad certificadora homologada, la definición de los municipios y zonas de producción acogidas, la creación de un reglamento con medidas de autocontrol...

GO HIGOS cuenta con un presupuesto de 517.899,12 euros aportado por FEADER en un 80% y en un 20% por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.



Cofinanciado por la Unión Europea



Más información en <https://gohigos.es/> y en www.higosandfigs.com

MÁXIMA EFICACIA CONTRA **TRIPS** Y **LEPIDÓPTEROS**



MILSAJ[®] SPINOSAD 48% SC

Insecticida de origen natural



Elevada eficacia frente
a *Grapholita molesta* en
frutales de hueso



Baja toxicidad para el
aplicador y el medio
ambiente



Acción por contacto e
ingestión con
actividad translaminar



Apto para su uso en
agricultura ecológica.



lainco
PROTECTING LIFE SINCE 1934

www.lainco.com



Extremadura fue la segunda región productora de uva para vino con 365 millones de kilos



Del total entregado, 290,2 millones de kilos fueron de uva blanca y 74,7 millones de uva tinta

La Comunidad de Extremadura fue la segunda productora de uva para vino en la pasada vendimia. Entre el 1 de agosto y el 30 de noviembre, los viticultores extremeños entregaron un total de 365 millones de kilos de uva, de los que 290,2 millones lo fueron de uva blanca y 74,7 millones de kilos de uva tinta. La región solo es superada por Castilla-La Mancha, el gigante mundial del vino, y figura por delante de Castilla-La Mancha y Cataluña. Según las cifras avanzadas por el Sistema de Información del Mercado Vitivinícola (Infovi) del Ministerio de Agricultura, con datos a 30 de noviembre, que incluyen ya las declaraciones obligatorias de los volúmenes de los pequeños productores, la producción nacional de vino y mosto sin concentrar en la actual campaña 2025/26 fue de 32.854.707 hectolitros, que sumados a otros derivados del mosto (63.231 hl) llegan a algo más de 32,92 millones. Se trata de una cantidad de vino y mosto inferior en más de 3 millones de hectolitros por debajo a los de la campaña precedente, debido al retroceso de la vendimia por las adversidades meteorológicas y climáticas, principalmente tormentas de pedrisco y olas de calor de agosto, y algunas heladas puntuales que dañaron los brotes en primavera.

Lejos del récord

La producción de vino y mosto se ha caracterizado en la campaña actual por una menor producción de vino blanco y mosto sin concentrar con respecto a un año antes, así como por un ligero descenso en la producción de vino tinto/rosado. La producción vitivinícola española se sitúa por debajo de la media de los cinco años anteriores (39,4 Mhl) y queda también muy lejos de los casi 45 millones del récord del año 2018.

Hasta el pasado 30 de noviembre, el Infovi contabilizó una entrada de uva en bodega de 4,4 millones de toneladas, un 59,3% de uvas blancas, con casi 2,61 millones y un 40,7% de uvas tintas, con cerca de 1,79 millones. Esta cosecha de uva de vinificación fue casi un 12,3% inferior a la de la campaña 2024/25 (5,02 Mt), con una disminución de 620.000 toneladas.

En cuanto a la producción total de vino y mosto sin concentrar avanzada en el primer cuatrimestre -agosto/noviembre- campaña fue de 32,85 millones de hectolitros (32,92 millones con los derivados del mosto) frente a casi 36,81 Mhl (incluido autoconsumo y otros derivados del mosto, según estadística del MAPA de finales de octubre) de la campaña anterior, con un descenso de un 10,8% y 3,96 millones

menos que entonces (-10,6% si se tienen en cuenta la producción de derivados del mosto).

Vino y mosto

Un 87,23% del volumen total producido hasta el momento correspondió a vino, con casi 28,68 Mhl, mientras que el 12,71% restante fue de mosto sin concentrar, con casi 4,18 millones, del que se elaboraron unos 600.000 hl menos que en la campaña anterior, como consecuencia del descenso de la comercialización y de la producción vitivinícola total.

Únicamente contabilizando el vino, según el Infovi, casi un 97,9% de las elaboraciones totales, con cerca de 28,1 Mhl, fue producida por los grandes productores de sector, mientras que el 2,13% restante y 610.555 hl fue declarado por los pequeños productores (referencia histórica de producción inferior a los 1.000 hl), con un aumento de 60.000 hl de sus volúmenes sobre la campaña anterior.

Por colores, un 41,43% de la producción española de vino, con 13,61 Mhl, correspondió a vino tinto/rosado y un 58,57% y 19,24 millones, a vino blanco, con un aumento de la producción de los primeros a costa de bajar la de los segundos, al contrario que en la campaña anterior.

AZUR[®]

B
Cu
Mo

massó

Nutrientes adecuados en
el momento adecuado.



COMERCIAL QUÍMICA MASSÓ, S.A.

Viladomat, 321 5º - 08029 Barcelona

Tel. 93 495 25 00 - Fax 93 495 25 02

E-mail: masso@cqmasso.com

www.massoagro.com

Más Massó Agro en:



Cajalmendralejo incorpora varias novedades en la web de su Banca Digital



Cajalmendralejo sigue trabajando en la actualización de la web de su Banca Digital con la intención de completar la atención y el servicio a sus clientes. En la nueva versión cajalnet.es se han incorporado varias novedades entre las que destacan un nuevo apartado que permite consultar, mediante gráficos interactivos, las “Liquidaciones de tarjetas de crédito” del usuario, donde además del detalle de cada recibo se puede acceder al histórico de los 18 meses anteriores. Así se atiende una demanda de los clientes digitales de la entidad extremeña que venían solicitando hace tiempo esta posibilidad para tener un mejor control de sus gastos.

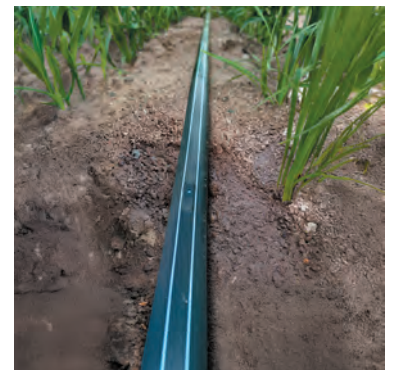
Además, se ha reformado por completo el apartado del producto financiero “Confirming” para ganar en agilidad y en experiencia de usuario a la hora de confeccionar y procesar las remesas. Pero la novedad más significativa se encuentra en el apartado de “Factoring” gracias al que el cliente ya puede generar sus remesas y realizar todo el proceso de forma on line, sin necesidad de pasar por la oficina.

Con respecto a las novedades de la app, **Cajalmendralejo** tiene previsto sacar nueva versión para dispositivos móviles en las próximas semanas. Entre otras cosas, la próxima actualización incorporará la posibilidad de actualizar on line el DNI de aquellos clientes a los que les haya caducado.

En esta nueva versión también se completará el servicio de avisos mediante PUSH, de tal manera que a partir de ahora los usuarios que tengan las notificaciones activadas en sus teléfonos podrán ser avisados en tiempo real de los próximos recibos que se van a cargar en sus cuentas, así como de toda la operativa que realicen con Bizum. Además, también recibirán los ofrecimientos de aplazamientos de las compras que realicen con sus tarjetas de crédito. Como siempre, los clientes podrán personalizar esta experiencia de avisos en cualquier momento, desde el Área Personal del menú de la app o de la web de **Cajalnet**.



¿Puedes cultivar sin PATHFINDER XPRO y ULTRA DRIP?



Sí, se puede. El campo se ha hecho siempre con muchas soluciones y cada explotación encuentra su manera. Pero aquí va la parte importante: cuando no eliges una cinta que te dé regularidad y tranquilidad, lo que suele pasar no es un desastre inmediato... sino pequeñas pérdidas que se van acumulando durante la campaña. Y eso, al final, se nota.

Lo que te “ahorras”... y lo que puedes estar dejando encima de la mesa.

-Te ahorras una inversión inicial, pero a veces lo pagas en forma de zonas menos homogéneas, donde unas plantas van fuertes y otras se quedan atrás.

-Te ahorras complicarte con el riego, pero

puedes terminar invirtiendo más en revisiones, ajustes y tiempo (y en campo el tiempo cuesta).

-Te ahorras cambiar de sistema, pero pierdes la oportunidad de que el riego sea algo “estable”, y no una variable que te obligue a dudar cada vez que el cultivo no responde como esperabas.

-Te ahorras pensar en el detalle, pero los detalles son los que marcan la diferencia cuando el objetivo es calibre, uniformidad y consistencia.

Por qué están funcionando tan bien en España

Tanto **PATHFINDER XPRO** como **ULTRA DRIP** se han ido haciendo un

nombre porque responden a una necesidad muy concreta: que el riego no sea un problema. No es un discurso técnico: es una realidad práctica.

-Más uniformidad suele traducirse en cultivos más regulares.

-Menos sorpresas suele traducirse en decisiones más fáciles (fertilización, tiempos, recolección).

-Más estabilidad suele traducirse en menos “microproblemas” que te roban días.

La pregunta no es si se puede...

La pregunta es: ¿cuánto más fácil sería tu campaña si el riego dejara de ser una preocupación?



VACA DE EXTREMADURA

INDICACIÓN GEOGRÁFICA PROTEGIDA
CRIGP CARNE DE VACUNO DE EXTREMADURA

De la Dehesa
a la Mesa



DIPUTACIÓN
DE BADAJOZ



La industria española usa a Portugal para importar miel barata china que arruina a los apicultores extremeños

En el primer semestre del 2025 las compras españolas de miel a Portugal alcanzaron las 3.345 tn a un precio medio de 1,66 euros/kilo

La producción de miel en España en la campaña de 2024 alcanzó 33.134 toneladas, un 20 % más que en 2023 y a un nivel similar al registrado en 2021. Este repunte se produce tras dos campañas consecutivas (2022 y 2023) con mínimos históricos de producción, provocados por los intensos periodos de sequía, según datos del informe “El sector apícola en cifras”, elaborado por la Dirección General de Producciones y Mercados Agrarios del Ministerio de Agricultura.

Extremadura concentra el 23% de las colmenas del sector apícola español, que sumarían entorno a las 670.000. El total nacional alcanza los 2,78 millones de colmenas. Andalucía con el 17% del total, Castilla y León con el 15% y la Comunidad Valenciana con el 10% lideran junto a Extremadura el sector. La región dispone de unos 1.657 explotaciones trashumantes y 254 estantes.

Apicultores profesionales

Destaca el elevado grado de profesionalización del sector: El 17 % de las explotaciones apícolas en España son profesionales (más de 150 colmenas), un porcentaje muy superior a la media de la Unión Europea. España cuenta con

36.833 explotaciones y su número ha aumentado en torno al 51% en el periodo 2010/2024.

El sector apícola español se enfrenta a importantes problemas multifactoriales, tanto sanitarios como la varroasis y la presencia de especies exóticas invasoras, como de precios y de fuertes importaciones de terceros países a precios de derribo.

Portugal y China

Según un reciente análisis de COAG, la industria española compró 18.779 toneladas de miel a otros países en el primer semestre de 2025 a un precio medio de entrada en el conjunto de nuestro territorio de 1'94 €/kg. Portugal y Ucrania se sitúan a la par como primeros abastecedores de la industria envasadora de miel española durante el primer semestre de 2025 con unos precios medios de entrada de 1'66 y 2'06 €/kg, respectivamente. Desde hace años, la industria ha dejado de comprar directamente a China miles de toneladas de miel en origen. El producto que no está comprándose directamente a China –como se hacía anteriormente– se triangula a través de otros países de nuestro entorno comunitario (como Portugal).

Hay que destacar la diversidad existente en el sector apícola entre las distintas Comunidades Autónomas. Hay, de hecho, dos apiculturas diferentes: la existente en la zona norte y noroeste (caracterizada por el alto grado de “hobbistas” y de apicultores pequeños o no profesionales que, en su mayoría, no practican la trashumancia) y la apicultura practicada en el centro y sur/sureste de la península (con un mayor grado de profesionalización, y mayoritariamente trashumante).

Respecto al origen de las importaciones, en 2024 se registra un 50% aproximadamente de importaciones de origen intracomunitario y 50% de origen extracomunitario. El país que destaca como principal origen de las importaciones es Portugal, que ha aumentado sus exportaciones a España alcanzando las 9.657 toneladas en 2024. En cuanto a las importaciones de origen extracomunitario, China se sitúa en primer lugar con 6.527 toneladas, seguidas de Argentina, con 4.965 toneladas, y de Ucrania con 4.569 toneladas, destacando este último origen por su aumento en un +56% en volumen respecto a 2023. Si hablamos de las exportaciones, en España el volumen acumulado en 2024 alcanzó las 26.942 toneladas de miel, con un valor acumulado de 99,4 millones de euros.

BBVA

“Estar ahí siempre”

Tres palabras que resumen lo que haces y que nos inspiran para estar en el campo contigo

Si domicilias tus ingresos, te ofrecemos financiación en condiciones especiales, para que puedas seguir creciendo.



• **Agropréstamo Campaña y Cría**

0% de interés | **2,23% TAE**

NAX



• Además, podrás conseguir gratis durante un año, una licencia para **NAX (NAX-BBVA)**, con la que podrás gestionar y monitorear tu explotación mediante inteligencia satelital.

Infórmate en bbva.com o en cualquiera de nuestras oficinas.

Si domicilias tus ingresos Agro por importe mínimo de 10.000 € en BBVA hasta el 31/05/2026, puedes solicitar **Agropréstamo Campaña y Cría**, sin intereses y con comisión de apertura del 2 %. Financiación sujeta a previa aprobación por parte de BBVA. - **Ejemplo Agropréstamo Campaña y Cría** de 20.000 € contratado el 4/02/2026 con amortización total el 4/01/2027. Comisión de apertura 400 €, TIN 0 %, TAE del 2,23 %. Total a devolver 20.000 €. ***Promo Licencia NAX-BBVA** durante un año, a los 3.000 primeros clientes que obtengan ingresos Agro o domicilien sus ayudas PAC 2026 en cuenta BBVA entre febrero y mayo de 2026 por importe mínimo de 10.000 €. El valor bruto de la licencia es de 100 €, (sujeto a retención fiscal del 19 % que será asumido por el Banco). BBVA no se hace responsable de posibles cambios legales en materia tributaria.



Borja Miranda
 Director de Ventas y Exportación
 de Campo Badajoz

“Exportamos ya ibérico a mercados como Estados Unidos, China o Japón”

Campo Badajoz, la marca propia de Proviña 2000, nació para crear valor añadido a uno de los sectores más estratégicos de Extremadura, el cerdo ibérico. Aunque en sus inicios contaban con algo más de 3000 cabezas de porcino ibérico, y se dedicaban a vender la materia prima a las marcas más prestigiosas del país, ahora apuesta por la transformación propia y exportan a 20 países, entre ellos Estados Unidos y Japón.

¿Cuáles han sido los principales hitos en la trayectoria de Campo Badajoz en el ibérico y en qué momento se encuentra?

En 2023 comenzamos nuestra andadura en EE.UU., al registrar el certificado de la FDA ante el USDA para nuestros productos cárnicos, algo que probablemente sea aún más difícil. Pero tenemos un importador en Carolina del Norte. En ese mismo año también logramos introducirnos en Japón con un importador en Tokio, esto fue un proceso complejo que nos llevó mucho tiempo.

Nuestra empresa también tuvo un gran éxito al conseguir registrarse en China en 2024 y conseguir un importador en Shanghái, lo cual fue muy difícil y costoso para nosotros, pero es algo necesario para entrar en mercados que no son

conocidos para nosotros. En enero de 2026, tuvimos nuestra primera presencia en Dubái. La constancia y el trabajo son nuestras características, porque cuando perseguimos algo, lo logramos y no paramos hasta conseguirlo. Y tenemos un plan en los Emiratos Árabes Unidos. En 2026, nuestros próximos retos serán certificar nuevos productos, no del cerdo ibérico, para acceder a los Países Árabes con certificado Halal.

¿Cuál es la experiencia de Campo Badajoz en la exportación de productos ibéricos y qué diferencias encuentra entre el consumidor internacional y el nacional?

El consumidor internacional puede aportar rotación de productos en fechas distintas a la campaña de Navidad, dando una estabilidad a la empresa con trabajo todo el año. El año nuevo Chino es en enero-febrero, así alargas la campaña. Estas en otros mercados que posibilitan la rotación todo el año.

Con algunos clientes internacionales, se realizan pedidos superiores al ser un envío complejo en documentación y tiempo, además de implicar gastos de transporte más elevados, por lo que requiere pedidos mínimo superiores por cada operación.

¿Contar con fincas propias en la crianza del cerdo es fundamental para garantizar la trazabilidad del producto final?

Contar con fincas propias, garantiza la calidad y la continuidad de un producto. Teniendo la ventaja de poder mantener la empresa en malos momentos vendiendo el ganado directamente, cuando está caro, o realizar una transformación a producto final y exportar según las dificultades del momento.

Recientemente hay un cambio drástico en la exportación al cerrarse puertas al cerdo internacional debido a la PPA (peste porcina africana), cerrando puertas a mercados abiertos durante los próximos 1 o 2 años, teniendo que reenfocar la estrategia a la venta internacional.

Las carnes ibéricas en fresco han tenido un importante "boom" de demanda en el mercado nacional. ¿Están ganando peso a otras carnes en la restauración de calidad?

La carne de cerdo ibérico tiene un peso cada vez más importante en la gastronomía nacional e internacional, pero hay que entender que no es asequible a todos los consumidores y en situaciones de crisis, el consumidor decanta por otras calidades y carnes más asequibles.



Crece

**Domicilia la PAC
con nosotros**

Aprovecha las ventajas de nuestra **Línea Agro Multidestino**.
Un único contrato para tus necesidades 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 hasta el 31/12/2026.

**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 Registro Mercantil de A Coruña, tomo 3321, folio 64, hoja C-38698 y en el Registro 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 financiera 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.

Extremadura exporta el 74% del tabaco que produce por más de 70 millones de euros



La Mesa del Tabaco ha presentado, junto con AFI (Analistas Financieros Internacionales), el informe “Relevancia socioeconómica de la cadena de valor del tabaco en España”. El estudio actualiza el impacto económico, laboral y territorial del sector y pone de manifiesto su papel estratégico para las comarcas productoras de Extremadura. El cultivo y la primera transformación de la hoja del tabaco generan 69 millones de euros de valor añadido en Extremadura, lo que representa el 99% del total nacional de este eslabón y consolida a la región como el principal centro productor del país y la segunda región productora de tabaco a nivel europeo, con una huella económica total que asciende a 126 millones de euros. El sector tabacalero extremeño ha conseguido mantener sus exportaciones en un contexto de reducción de la superficie cultivada, prueba de los esfuerzos del tejido empresarial agrícola por ganar eficiencia y competitividad. España es un país netamente importador de tabaco, con un volumen de importaciones que rozó los 2.000 millones de euros en 2024. En este contexto, la actividad exportadora de las empresas tabacaleras en España cobra una especial relevancia, al permitir una reducción del déficit comercial estructural que arroja nuestro país en este segmento.

Comarcas cacereñas

Según el informe de AFI, el tabaco extremeño, reconocido por su elevada calidad, continúa siendo una materia prima esencial tanto para los productos tradicionales como para los nuevos desarrollos del sector. La actividad tabaquera sostiene un volumen de empleo especialmente relevante para las comarcas de Campo Arañuelo, La Vera, Talayuela y Navalmoral de la Mata, donde constituye uno de los pilares del tejido productivo local. A la generación de empleo directo se suma el efecto que el sector ejerce sobre empresas proveedoras y servicios vinculados al cultivo, lo que amplifica su importancia en zonas rurales que dependen en gran medida de esta actividad.

El empleo asociado al primer eslabón de la cadena presenta características singulares y de notable calidad dentro del ámbito agrario. Los trabajadores del cultivo permanecen una media de 19 años en las explotaciones de cultivo de tabaco, una estabilidad muy superior a la del conjunto de la agricultura regional. Además, el 69% de los agricultores cuenta con contrato indefinido y la presencia femenina alcanza el 46%, una proporción que sobresale frente a la media del sector agrario extremeño.

Mercados internacionales

El 74% de la producción de tabaco en Extremadura se destina a mercados inter-

nacionales, con ventas exteriores cercanas a los 70 millones de euros dirigidas a las tres principales compañías multinacionales establecidas en España, que mantienen un firme compromiso con el sector cultivador y de primera transformación en la región. Este compromiso se sustenta en un marco regulatorio estable, que permite relaciones comerciales consolidadas y de largo plazo. La propia dinámica del sector hace que cualquier modificación relevante en dicho marco pueda alterar el equilibrio existente, especialmente sensible para las comarcas que dependen de esta actividad.

El tabaco extremeño mantiene cifras estables desde hace más de una década, incluso tras la desaparición de las ayudas vinculadas al cultivo. Su marcada orientación exterior lo sitúa como uno de los cultivos de mayor rendimiento exportador de la región. El sector ha logrado sostener e incluso reforzar su capacidad exportadora gracias a incrementos en el rendimiento por hectárea, alcanzando niveles comparables a los del tomate y claramente superiores a los del olivar o el maíz.

En el marco de la transformación hacia nuevos productos innovadores, la hoja de tabaco extremeña ha sido recientemente reconocida a nivel internacional con una certificación que permite su utilización en productos de tabaco calentado. Esto constituye un aval adicional para la sostenibilidad futura del cultivo en Extremadura.

NOVEDAD

ER®

Ripper®



RIPPER®

R.I.P. A LAS MALAS HIERBAS



- **Innovación:** HERBICIDA TOTAL, con acción sistémica sobre gramíneas y de contacto contra dicotiledóneas.
- **Control** de hierbas difíciles o resistentes a otros modos de acción.
- Efecto **SEED-BURNING**, prolonga el efecto herbicida, parcelas limpias por más tiempo.
- **Sinergia** con herbicidas de otros grupos químicos.
- **Selectivo**, baja tensión de vapor que reduce la deriva.

sipcam.com/es

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


SIPCAM
IBERIA

Ibercaja activa un plan de apoyo a los agricultores afectados por las continuadas borrascas en Extremadura



La entidad, como ya ha hecho en ocasiones anteriores, muestra su compromiso con el sector primario extremeño, estratégico para la economía local, y con las comunidades rurales y las industrias del campo español.

Ibercaja ha activado un plan para apoyar a los agricultores y ganaderos de la Comunidad de Extremadura afectados por las consecutivas borrascas que se han producido en las últimas semanas en esta región. Las condiciones meteorológicas especialmente desfavorables, que han sacudido a la Extremadura reincidentemente, han provocado pérdidas económicas para los autónomos y empresarios del sector primario extremeño.

Por ello, **Ibercaja** ha puesto en marcha un protocolo para transmitir su apoyo incondicional a un sector estratégico para la economía local, garantizando la viabilidad y recuperación de las explotaciones afectadas. Para alcanzar este objetivo, la Entidad pone a disposición de los damnificados líneas de financiación específicas en condiciones especiales, para que puedan seguir realizando su actividad habitual a pesar de haber perdido una buena parte de los ingresos previstos.

Aquellos que deseen acogerse a este plan y a las condiciones especiales que ofrece simplemente deben justificar que sus explotaciones se han visto afectadas, mediante

algún documento acreditativo o declaración expresa validada por la oficina bancaria. Podrán ser beneficiarios los damnificados de todas las oficinas de Ibercaja en Extremadura.

“En **Ibercaja** tenemos un fuerte compromiso con las comunidades rurales y las empresas del campo español y, en particular, el extremeño. Queremos apoyar al sector primario y lo hacemos con la financiación de múltiples proyectos agrarios en nuestro país, además de con estas ayudas en los momentos más difíciles para agricultores y ganaderos”, explica **Roberto Ledesma**, director territorial de Ibercaja en Extremadura.



Natac, con planta industrial en Hervás, lidera la financiación del programa Horizonte Europa en Extremadura

Natac Biotech, biotecnológica especializada en la producción de extractos botánicos e ingredientes naturales que cuenta con una planta industrial en Hervás (Cáceres), figura de nuevo en el top 20 de empresas con mayor retorno en el Programa Horizonte Europa (2021-2024).

En concreto, la compañía se sitúa en la decimoséptima posición junto a multinacionales como Indra, Telefónica, Airbus o Acciona, según un informe publicado recientemente por el Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI) sobre la participación española en el citado programa de investigación e innovación.

Destaca especialmente el papel desempe-

ñado por Natac en el Clúster 6 – Alimentación, bioeconomía, recursos naturales, agricultura y medio ambiente, donde la compañía figura entre las empresas con mayor retorno y la primera en financiación.

A nivel autonómico, Natac se sitúa también como la primera entidad privada en financiación del Programa Horizonte Europa en Extremadura, comunidad que ha logrado un récord histórico con 26,35 millones de euros recibidos en cuatro años con el Programa Horizonte Europa.

Como destaca el informe del CDTI, Natac ha participado en dos proyectos entre 2021 y 2024, liderando uno de ellos: SustaiNext. Esta iniciativa impulsa la transformación de su planta de Hervás (Cáce-

res) para convertirla en la biorrefinería de extractos más moderna, sostenible e innovadora de Europa.

Natac cerró el ejercicio 2025 con una fuerte mejora de su rentabilidad, registrando un EBITDA superior a 23 millones de euros, lo que supone un incremento del 66% frente a los 13,82 millones obtenidos en 2024. Por lo que respecta a los ingresos, rozaron los 48 millones de euros el año pasado, un 33% más que en el ejercicio anterior, impulsados por el crecimiento orgánico, la captación de nuevos clientes y una mayor eficiencia operativa.

Natac se está planteando dentro de su plan estratégico la adquisición de compañías del sector que aporten valor estratégico al grupo.



Estrategia nematicida eficaz y segura

Con la comida no se juega

En **Bayer Crop Science** creamos soluciones innovadoras para la protección de las hortalizas que combaten plagas y enfermedades y garantizan un crecimiento saludable y productivo. Porque nosotros, al igual que tú, **pensamos que es demasiado lo que nos jugamos.**

VELUM
PRIME

BioAct
PRIME

Velsinum



La Junta elabora un nuevo mapa de zonas prioritarias de energías renovables para preservar tierras de regadío y cultivos leñosos



El Diario Oficial de Extremadura ha publicado una resolución de 11 de febrero por la que se da publicidad a las zonas prioritarias para el desarrollo de proyectos de energía solar fotovoltaica en la Comunidad Autónoma de Extremadura. De esta forma, la Consejería de Agricultura trata de buscar el equilibrio entre la producción renovable a través de grandes parques fotovoltaicos y la protección de los suelos agrícolas y ganaderos más productivos, ante las quejas vertidas desde diferentes asociaciones profesionales de agricultores y ganaderos en los últimos tiempos.

Según la Consejería, “Extremadura ha experimentado en los últimos años una rápida y robusta contribución a la transición energética en España impulsada por

el elevado recurso solar existente. Si bien, los beneficios que el despliegue de este tipo de energías renovables están generando son incuestionables, por otro lado, no se trata de energías totalmente inocuas, pues, asumiendo que el espacio es un recurso finito, este tipo de proyectos requiere habitualmente de amplias superficies de terreno, especialmente la energía solar fotovoltaica, lo cual hace necesario contar con una planificación para evitar y minimizar los impactos de estas infraestructuras en los ecosistemas”. Según la Junta, “durante años, los proyectos de energía solar fotovoltaica han venido compitiendo en cierta manera con el sector agrario por el recurso natural del suelo, dada la incompatibilidad de aquellos principalmente con los cultivos leño-

sos, tales como olivar, vid, frutales, así como en las dehesas.

En 2021, el Decreto 141/2021, de 21 de diciembre, por el que se regulan los usos y actividades compatibles y complementarios con el regadío en zonas regables de Extremadura declaradas de interés general aprobó restricciones a los proyectos de energía solar fotovoltaica, al declarar como usos o actividades no compatibles ni complementarias con el regadío.

En cuanto a su mayor aportación a la generación de empleo y economía que las plantas solares fotovoltaicas, también sería extrapolable a los cultivos leñosos y a las tierras arables de gran productividad, así como a las dehesas y a otras zonas con valores ambientales importantes.



Santander financió con 280 millones de euros al sector agroalimentario extremeño en 2025

Santander ha financiado al sector agroalimentario extremeño con 280 millones de euros en 2025, reafirmando así su compromiso con uno de los pilares fundamentales de la economía española. Este respaldo se produce en un contexto marcado por la transformación del sector, la adaptación al cambio climático y la apuesta decidida por la innovación y la sostenibilidad.

Durante 2025, las empresas agroalimentarias han continuado reforzando su inversión en I+D+i, con especial foco en la incorporación de maquinaria de última generación, sistemas de agricultura de precisión, tecnologías basadas en GPS y sensores en campo, así como en la investigación de nuevas variedades genéticas más

resistentes y eficientes. Estas inversiones permiten mejorar la productividad, optimizar el uso de recursos y avanzar hacia modelos de producción más rentables y sostenibles.

En línea con esta evolución del sector, los préstamos para la adquisición de fincas y su posterior transformación en cultivos de alto valor —como el olivar, el almendro, el pistacho y el aguacate—, junto con los créditos campaña, las líneas de financiación a corto plazo, la financiación de insumos y los anticipos de subvenciones, así como la contratación de seguros agrarios, han sido los productos más demandados por los más de 425.000 clientes del sector agroalimentario con los que el banco cuenta en España.

A lo largo de 2025, la entidad ha seguido acompañando al sector a través de su presencia en los principales eventos agroalimentarios celebrados en España, como Fruit Attraction, Agroexpo, Salamaq y numerosas ferias y foros regionales.

Asimismo, Santander mantiene una firme apuesta por la cercanía y el conocimiento profundo del sector, a través de una red de oficinas del Negocio Agroalimentario distribuidas por todo el territorio nacional.

Estas sucursales cuentan con equipos expertos y espacios específicos para ofrecer un asesoramiento personalizado, facilitar el acceso a las ayudas europeas y acompañar a los clientes en la digitalización de sus explotaciones.

ARRAM

CONSULTORES

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

ARRAM aporta soluciones que apoyan el desarrollo sostenible.



37

*años de experiencia en el sector agroalimentario,
acompañando a nuestros clientes en el día a día.*

Información y contacto:

924 20 70 83

info@arram.com

www.arram.com



Desde 1989 creciendo con la industria agroalimentaria.

Badajoz · Madrid · Sevilla · México

GRUPO **ARRAM**

Los “arrendamientos de palabra” en el campo pueden tener los días contados



Sus precios en Extremadura oscilan entre los 52,4 euros/ha en pastos a los 636,8 euros/ha para herbáceos de regadío

Una buena parte de las tierras agrarias que se cultivan en España se hace en régimen de arrendamiento, en muchos casos sin ningún concreto ni firma por escrito, sino simplemente con un apretón de manos o de palabra entre las dos partes. En muchos casos tomando como referencia del año agrícola la del 29 de septiembre, San Miguel, que marca el fin del verano agrícola. Los acuerdos verbales siguen siendo muy utilizados sobre todo en pequeñas explotaciones y parcelas, tierras casi abandonadas o marginales, aprovechamiento de pastos sin uso...

Sin embargo, esta situación puede cambiar radicalmente en los próximos meses. El Real Decreto 916/2025, de 14 de octubre de 2025, modifica el artículo 40 del Real Decreto 1047/2022 que regula el sistema de gestión y control de las intervenciones de la Política Agraria Común (PAC), endureciendo los requisitos para que los agricultores y ganaderos acrediten el derecho al uso de las fincas de su explotación.

De esta forma, se introducirá nueva exigencia para las solicitudes de derechos de ayuda básica a la renta procedentes de la reserva nacional. La normativa obligará al solicitante a aportar documentación que acredite que todas las parcelas por las que solicita la asignación de estos derechos están a su disposición, sin aplicación de ningún umbral mínimo de tamaño.

Minifundios

Según la organización agraria COAG, esta nueva exigencia “desconoce la realidad de

amplias zonas del territorio nacional, especialmente en el caso de minifundios, tierras marginales, pastos y zonas despobladas, donde los acuerdos verbales entre propietarios y usuarios son la norma histórica, no la excepción. En la mayoría de estos casos no existe documentación que acredite este derecho porque la formalización se realiza mediante acuerdos verbales que, frecuentemente, no conllevan contraprestación económica o esta es muy escasa, incluso en especie. El propietario también se beneficia de este aprovechamiento al mantener las parcelas limpias y cuidadas, evitando que el monte y la maleza las inundan”.

Una situación que se agrava en territorios donde, tras el fallecimiento del titular original de las parcelas, resulta imposible o muy complicado contactar con los herederos o no existe información sobre su identidad.

Desde COAG señalan que la exigencia de documentos firmados para los arrendamientos desconoce la realidad de amplias zonas del territorio nacional, especialmente en el caso de minifundios, tierras marginales, pastos y zonas despobladas, donde los acuerdos verbales entre propietarios y usuarios son la norma histórica, no la excepción.

“En la mayoría de estos casos no existe documentación que acredite este derecho porque la formalización se realiza mediante acuerdos verbales que, frecuentemente, no conllevan contraprestación económica o esta es muy escasa,

incluso en especie”, según esta organización agraria.

Evitar fraudes

Aunque la propia COAG también reconoce la necesidad de prevenir el fraude detectado en algunos casos, cuando beneficiarios declaraban parcelas sin autorización del propietario. Hasta ahora, existía la posibilidad de que el propietario de las parcelas identifique aquellas que no pueden ser declaradas en la PAC. COAG critica que la nueva redacción haya eliminado la referencia que permitía a las CC.AA. establecer un tamaño mínimo de parcela (de 2 hectáreas) por debajo del cual no era necesario realizar estos controles.

La organización agraria reclama que las circulares del Fondo Español de Garantía Agraria (FEGA) que desarrollen estas normas permitan a las autoridades competentes adaptar los controles a la situación real en estos territorios, “no haciendo imprescindible la aportación de contratos firmados o recibos bancarios”.

La última encuesta de Cánones de Arrendamientos Rústicos del Ministerio de Agricultura para 2022 daba un precio medio de 163,4 euros/ha de las tierras en arrendamiento frente a los 162,8 euros/ha de media en Extremadura. Del año 2016 al 2022 los precios han tenido un incremento del 26% en la región. Hay grandes variaciones según tipo de cultivos en la región: de los 636,8 euros/ha de herbáceos en regadío a los 52,4 euros/ha de pastos en secano.



SullicaB[®]

BIOFERTILIZANTE

**Cuidando el suelo,
futuro de tu cultivo.**



Inversión en redes eléctricas: clave para favorecer la atracción de proyectos



Ceclavín: línea tendido sobre el Tajo



Operarios de i-DE durante trabajos de reposición de suministro

Extremadura se ha consolidado en los últimos años como una de las principales potencias energéticas de España. Sin embargo, el desarrollo económico vinculado a esta ventaja competitiva depende cada vez más de un factor clave: la capacidad de las redes eléctricas para transportar y distribuir esa energía.

La comunidad autónoma generó en 2024 un total de 31.108 gigavatios hora (GWh), lo que supone el 11,9 % de toda la producción eléctrica nacional, según el informe del sistema eléctrico de Red Eléctrica. Además, produce seis veces más electricidad de la que consume, lo que la convierte en una de las principales regiones exportadoras de energía del país.

A esta capacidad se suma el peso de las energías limpias. El 99,9 % de la generación eléctrica procede de fuentes no emisoras de CO₂ y el 84,5 % de la potencia instalada corresponde a tecnologías renovables, principalmente solar fotovoltaica. Este potencial energético ha despertado el interés de nuevas industrias intensivas en consumo eléctrico, como centros de datos, proyectos de hidrógeno verde o instalaciones vinculadas a la economía digital. Sin embargo, su implantación depende en gran medida de la disponibilidad de infraestructuras eléctricas suficientes en la región.

Redes, el quid para la electrificación

Las redes eléctricas son una pieza esencial en la transición energética y en la electrificación de la economía. Su función es trans-

portar la electricidad desde los centros de generación y distribuirla hasta los puntos de consumo y garantizar la estabilidad del sistema eléctrico.

Por ello, el sector energético considera necesario aumentar las inversiones en redes para evitar cuellos de botella que puedan frenar nuevos proyectos, algo que no depende de las compañías eléctricas, sino del marco regulatorio del Estado cuya definición realiza la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

Actualmente, la tasa de inversión que está fijando esta comisión está por debajo de la media europea, lo que puede suponer un lastre competitivo: Frente a esta postura, las empresas distribuidoras están abogando por incrementar las inversiones en redes para atender así al nuevo escenario en el que se ha producido un gran desarrollo de renovables, el crecimiento del vehículo eléctrico o la electrificación de la industria que está suponiendo un incremento de forma significativa la demanda de capacidad en estas infraestructuras.

Saturación en los puntos de conexión

La falta de capacidad en las redes ya se percibe en algunos puntos del sistema eléctrico. Se estima que entre el 83 % y el 85 % de los nudos eléctricos estarían saturados, lo que limita la conexión de nuevas instalaciones energéticas o industriales. En la práctica, solo alrededor del 10 % de las solicitudes de acceso a la red logra finalmente autorización.

Además del refuerzo de la distribución, otro elemento clave es la planificación de la red de transporte eléctrico, que determina qué nuevas infraestructuras se construyen y en qué zonas se refuerza la capacidad del sistema.

El sector energético considera que esta planificación debe orientarse cada vez más a dar respuesta a las necesidades de la distribución y del consumo, especialmente en territorios con capacidad de atraer proyectos industriales.

En el caso de Extremadura, la disponibilidad de energía abundante y competitiva se ha convertido en uno de sus principales argumentos para captar inversiones. No obstante, la materialización de estos proyectos depende de que exista capacidad suficiente en las redes para suministrar electricidad.

Distintos estudios estiman que España necesitaría invertir alrededor de 4.300 millones de euros anuales en redes de distribución, frente a los aproximadamente 1.800 millones actuales, para atender el crecimiento de la demanda derivado de la electrificación.

En este contexto, el refuerzo de las redes eléctricas se plantea como una decisión estratégica para el desarrollo económico. En regiones como Extremadura, donde la producción energética supera ampliamente al consumo, disponer de infraestructuras adecuadas puede marcar la diferencia entre seguir siendo un territorio exportador de electricidad o convertirse en un polo de atracción para nuevas industrias.

1 / 6

Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1 / 6 indicativo de menor riesgo y 6 / 6 de mayor riesgo.

La entidad se encuentra adherido al Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito Español. La cantidad máxima garantizada actualmente por el mencionado Fondo es de 100.000 euros por depositante.



PAC

DOMICILIACIÓN + ANTICIPO

Ayudas PAC

Domicilia la ayuda y nosotros te la anticipamos cuando la necesites



Domicilia la PAC con nosotros y aprovecha nuestra experiencia.



Te anticipamos hasta el 80% de la ayuda si lo necesitas, de forma ágil y rápida.



Quién mejor que nosotros, que lo llevamos en nuestro ADN.



Escanea para
versión accesible

Banca a Distancia
www.gcc.es





Juan Pérez Monzú
Veterinario ASOMAEX
(Asociación de Mataderos de Extremadura)

“GO IBERVAL estudia el uso de subproductos del cerdo ibérico en la industria alimentaria, farmacéutica, cosmética, fertilizantes o bioenergía”

¿Cuáles son los principales objetivos con los que se crea GO IBERVAL y en qué fase se encuentra?

El principal objetivo con el que nace el proyecto **GO IBERVAL** consiste en impulsar un modelo innovador de valorización integral de los coproductos y subproductos del cerdo ibérico, transformando los residuos generados por la industria porcina en recursos de alto valor añadido dentro de un enfoque de economía circular.

El proyecto busca identificar y clasificar todos los coproductos y subproductos derivados de la producción del cerdo ibérico, analizando su cantidad, características y calidad para conocer su potencial de aprovechamiento en distintos sectores industriales.

Y en segundo lugar, **GO IBERVAL** pretende analizar y desarrollar tecnologías que permitan transformar estos subproductos, estudiando las posibilidades de utilización en industrias como la alimentaria, farmacéutica, cosmética, nutrición animal, fertilizantes o bioenergía.

Actualmente el proyecto se encuentra en fase de desarrollo de estas dos primeras líneas de trabajo. Una vez completadas, el siguiente paso será evaluar la viabilidad técnica, económica y medioambiental de estos procesos de valorización, con el fin de implantar soluciones sostenibles que reduzcan los costes de gestión de residuos y mejoren la eficiencia del sector generando nuevas oportunidades económica. Contribuyendo al desarrollo económico del territorio y al aprovechamiento integral del cerdo ibérico.

¿Se han determinado ya los principales coproductos y subproductos que pueden resultar más interesantes?

El cerdo ibérico presenta un enorme potencial de aprovechamiento. Tradicionalmente, y sobre todo en el ámbito rural, del cer-

do se aprovechaba todo. Sin embargo, con la evolución del sector y de los procesos industriales, muchos de estos subproductos y coproductos han dejado de valorizarse adecuadamente y, en algunos casos, han pasado a considerarse residuos o materiales de escaso valor.

Uno de los objetivos de **GO IBERVAL** es recuperar y actualizar ese concepto mediante la investigación y la innovación, demostrando que estos materiales pueden convertirse en recursos con valor económico y con nuevas aplicaciones industriales. Este enfoque puede resultar especialmente relevante para los pequeños y medianos mataderos, que gracias al conocimiento y a las soluciones desarrolladas en el proyecto, podrían pasar de asumir costes por la gestión de estos subproductos a obtener ingresos por su comercialización, mejorando así su viabilidad económica y la sostenibilidad del sector ibérico.

La implicación de los mataderos y empresas del sector está siendo muy elevada. Las entidades participantes no solo aportan información y datos reales para el desarrollo del proyecto, sino que también contribuyen económicamente y colaboran activamente en las distintas fases de trabajo.

Cada vez más la industria agroalimenta-

ria, cosmética y farmacéutica busca subproductos con alto valor saludable para incorporarlos ¿Puede ser el caso del cerdo ibérico?

Sí, precisamente uno de los objetivos del proyecto es analizar y demostrar el alto potencial que pueden tener los coproductos y subproductos del cerdo ibérico para su utilización en distintos sectores industriales. Actualmente se está estudiando qué componentes y materiales pueden resultar más interesantes desde el punto de vista de su valorización y en qué industrias pueden tener mayor aplicación.

GO IBERVAL sostiene que el cerdo ibérico constituye un elemento diferencial ya de por sí. Sus características genéticas, su alimentación y su sistema de producción confieren a sus coproductos cualidades superiores en términos de composición, calidad y potencial de valorización. Esperamos que los estudios que estamos realizando en colaboración con el Instituto IProCar de la Universidad de Extremadura corroboren técnicamente lo expuesto.

El Grupo Operativo **GO IBERVAL** está liderado por ASOMAEX (Asociación de Mataderos de Extremadura), en el que participan otras seis entidades que representan a distintos eslabones de la cadena de valor del ciclo de producción del porcino ibérico: Jamón y Salud, CIBEX (Complejo del Ibérico de Extremadura), Mazafra, IBERCOM (Ibérico Comercialización), COVAP (Cooperativa Ganadera del Valle de los Pedroches) y MAGUISA (Mataero Guijuelo). Así como INNEARA, ARRAM Consultores y la Universidad de Extremadura como miembros subcontratados. Cuenta con un presupuesto de 598.303,41 euros, cofinanciados en el marco del Plan Estratégico de la PAC 2023-2027 por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) y por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER).



Recarga tu ahorro con Smart Mobility de Iberdrola



DENTRO DE CASA >

Consigue hasta un **90%** de ahorro frente a la gasolina.

Disfruta de **500€ de dto.** en tus facturas de luz al instalar tu cargador con Iberdrola.

Infórmate y te contamos cómo Tu punto de Recarga puede salirte **GRATIS**.



FUERA DE CASA >

Viaja con la red de recarga pública más grande de España.

Y si tienes la luz con nosotros, consigue hasta un **40%** de ahorro para tus recargas con la Tarjeta Iberdrola.



900 24 24 24
iberdrola.es
Puntos de Atención

125  Iberdrola



Extremadura apuesta por el cultivo del castaño como cortafuegos en su gestión forestal tras los incendios

Su cultivo suma 3.000 hectáreas en la región, especialmente en Villuercas-Ibores, Jerte, La Vera y Ambroz

Tras los graves incendios forestales del verano de 2017 en Portugal, que dejaron más de 60 muertos y 130 heridos graves, las autoridades lusas decidieron apostar en muchos de sus territorios por un cambio drástico en su política forestal. Incentivando la plantación de miles de hectáreas de cultivo de castaños a modo de cortafuegos, en regiones como la de Tras Os Montes.

Tras los incendios de este pasado verano en Extremadura que han dejado unas 50.000 hectáreas calcinadas, la Junta de Extremadura ha impulsado diferentes cambios normativos entre los que destaca facilitar el cambio de cultivos forestales a leñosos en diferentes condiciones. Y en este caso, el cultivo del castaño se erige como clave en esta nueva política. Especialmente por ser un cultivo muy bien adaptado en Extremadura, en zonas de media montaña y sierra con gran densidad de arbolado.

En crecimiento

Según los datos de ESYRCE del 2024, la Comunidad de Extremadura cuenta con casi 3.000 hectáreas de cultivo de castaños para consumo. El cultivo del castaño se ha asociado desde hace muchos años a varias comarcas extremeñas, como la de

Villuercas-Ibores, Valle del Jerte, La Vera, Valle del Ambroz, o municipios concretos como Valencia de Alcántara o Cabeza La Vaca.

Un cultivo que no ha dejado de crecer en los últimos años, renovando castañares tradicionales y ganando terreno baldío en terrenos de sierra. Si se contabiliza la destinada a madera y para uso forestal, la extensión del cultivo de castaño puede aumentar sensiblemente. En los últimos años, la extensión del cultivo o de nuevas replantaciones puede superar las 100 hectáreas anuales.

Actualmente por su precio en origen, se trata de uno de los cultivos de sierra más rentables y que mejor puede adaptarse a la región. Como en Gata-Hurdes, donde ha crecido el interés por el producto.

En el cultivo tienen destaca presencia las cooperativas como la de la **Agrupación de Cooperativas del Valle del Jerte** o la de cooperativas más pequeñas en la comarca de las Villuercas, y grandes empresas como **Castañas El Común**, con sede en Guadalupe o **Campo y Tierra** en Malpartida de Plasencia.

La producción de castaña extremeña se dirige tanto al mercado nacional como a la exportación, a mercados como Italia y Centroeuropa entre otros.

Zonas productoras

El Jerte y las Villuercas son las dos grandes zonas productoras de castaña de la región. La producción media regional está en torno a los 4,5 millones de kilos, de los entre 2,5 y 3 millones proceden del norte de Cáceres. La producción en la zona de las Villuercas oscila entre el millón y millón y medio de kilos. Destaca sobre todas las variedades la Verata, muy bien adaptada a Extremadura.

Uno de los mayores desafíos a los que se enfrenta el sector de la castaña es el de la plaga de la avispa del castaño (*Dryocosmus kuriphilus*), que ya ha llegado a Valle del Jerte y Gata, y que ha causado importantes daños en castañares de Italia y Portugal.

El Centro de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Extremadura (**CICY-TEX**) trabaja desde hace años dentro del área de Protección Vegetal en aportar herramientas para el manejo de las principales enfermedades del castaño, el chancro y la tinta, con el objetivo de mejorar el estado fitosanitario de los árboles para recuperar la superficie de este cultivo de interés de la región. El chancro del castaño, enfermedad causada por el hongo *Cryphonectria parasitica*, afecta a ramas y troncos y es un problema grave en la comarca de Villuercas Ibores Jara.

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

GRACIAS A TODOS LOS QUE CONFÍAN EN NOSOTROS.



Tu energía natural

+información **924 24 84 84**

Gas 
Extremadura
Distribución y Comercialización

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

