

n.º 127 verano 2026
año XXX

www.extremadura21.com

ECONOMÍA
AGRICULTURA
ALIMENTACIÓN
TURISMO



CAUDAL DE EXTREMADURA

ARROZ

SE PLANTA ANTE
IMPORTACIONES
ASIÁTICAS,
BAJOS PRECIOS
Y ETIQUETADO
SIN ORIGEN



FRUTA DE HUESO:
280.000 TONELADAS

OVINO Y VACUNO:
MIRANDO A AUSTRALIA

BADAWI: LA NUEVA
CERVEZA EXTREMEÑA

TOMATE INDUSTRIA
20.671 HECTÁREAS

EXPORTACIÓN AGRO:
DE BRASIL A EE.UU.

ESPECIAL
BODEGAS Y VINOS

OLIVAR DE EXTREMADURA: 68.000 NUEVAS HAS EN 20 AÑOS

WWW.EXTREMADURA21.COM EL PORTAL DEL CAMPO EXTREMEÑO

Necesito renovar mi Maquinaria

Con el **Plan Renove Santander** puedes financiar en condiciones preferentes para renovar tu maquinaria agrícola e impulsar tu negocio.

- Haz tu explotación agrícola **más sostenible**.
- **Digitaliza** tu negocio.
- Disponible **para clientes y no clientes**.

Es el momento



Infórmate en
bancosantander.es
o en nuestras oficinas.



SÍGUENOS en



x.com/caudal extremadu

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

EXTREMADURA21

economía, agricultura, alimentos de calidad, turismo

Energía de Extremadura

Con todas las energías de nuestra región

HIGOS & FIGS

el primer portal del mundo del higo

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

Foto portada: Winston Chen/Unsplash

SUMARIO

Nº 127
AÑO XXX
VERANO
2026

Dibujo: JC Florentino



6

TOMATE INDUSTRIA:
A POR RENDIMIENTO



8

NATURAL LEGACY:
AOVE Y FRUTOS SECOS



18

MERCADO PISTACHO:
EN MANOS DE EE.UU.



22

CÓDIGO
BUENAS PRÁCTICAS AGRARIAS



28

DIGITALIZACIÓN E IA
EN EL CAMPO



54

ESPECIAL
PUERTOS Y EXPORTACIÓN



64

ESPECIAL
BODEGAS Y VINOS



80

TAPELIA:
TUPPERS CON SABOR



Extremadura espera alcanzar las 280.000 toneladas de fruta de hueso esta campaña, marcada por Mercosur y Ormuz



La fruta de hueso vuelve a ser como cada año por estas fechas uno de los cultivos estrella del campo extremeño, especialmente en muchos municipios de las Vegas del Guadiana. Tanto a nivel de campo en recolección como en las decenas de centrales hortofrutícolas que jalonan sus campos de fruta. Como cada campaña, ciruela, nectarina, melocotón, paraguayo, cereza, pavia y albaricoque se convierten en los grandes protagonistas de la fruticultura extremeña.

Según las estimaciones de AFRUEX, que agrupa a los grandes actores del sector en la región, se espera una campaña similar a la del 2025, en torno a las 280.000 toneladas en global. Siempre a expensas de la climatología que ya puestos en la recolección es decisiva en el volumen final de fruta recolectada, de no haber tormentas, granizos y otras inclemencias.

Según Miguel Ángel Gómez-Cardoso, director gerente Afruex. “la campaña de fruta en Extremadura se presenta en niveles muy parecidos a los del año pasado, algo menos en Nectarina, pero igual en melocotón y ciruela. Es cierto que veníamos con una campaña completa en cereza, pero las lluvias de mediados de mayo nos hicieron perder más de 10 millones de kilos”.

El sector de la fruta de hueso se ha consolidado como uno de los más importantes de la exportación regional. Según datos

del Panel de Exportaciones de la Junta de Extremadura del 2025, “las exportaciones de Frutas con hueso frescas aumentaron en 2025 hasta los 170,2 millones de euros aumentando un 9,9%. En la última década presenta altibajos al igual que en toneladas, si bien en este caso en esta anualidad descendió un 1,3% interanual. En cuanto al ratio €/Tn, crece desde 2016 y se sitúa en 2025 en los 1.893€/Tn”.

Exportación

Por mercados, “en 2025, Alemania sigue siendo el principal destino de las exportaciones de Frutas de hueso frescas, con exportaciones por valor de 38,9 millones de euros, que representan el 22,9% del total, seguido de Brasil (16% del total). Del total exportado en facturación, la principal fruta sigue siendo la ciruela con 71,7 millones de euros en 2025, el 42,1% del total, seguido de cerezas con 39,8 millones de euros, el 23,4% del total. El tercer producto serían las nectarinas con 39,3 millones de euro seguido de las paraguayas con 9,2 millones de euros. Además de Alemania y Brasil, por volumen y facturación, Portugal, Reino Unido y Francia son también grandes mercados para la fruta extremeña que ve con gran interés las oportunidades de China y Oriente Próximo.

Debido al gran peso que la exportación tiene sobre la comercialización de la fruta

regional, los acuerdos firmados por la UE como el reciente de Mercosur, así como los conflictos geopolíticos como el cierre del Estrecho de Ormuz tras la guerra de Estados Unidos e Irán, tiene un impacto directo en el sector. “En mercado -asegura el director gerente de AFRUEX- cada vez es más complicado pero con la ejecución de Mercosur podrá haber acceso a mercados consenso en aranceles. Aunque el tiempo dirá la importancia de este acuerdo. Por su parte, los mercados asiáticos y de Oriente Próximo están muy difíciles por el bloqueo del Estrecho de Ormuz y la competencia de países productores como Turquía y Moldavia”.

El acuerdo de la UE-Mercosur, que entró en vigor de forma provisional el pasado 1 de Mayo, puede ser muy importante para Extremadura ya que Brasil, principal mercado en volumen de Mercosur, se ha consolidado como uno de los grandes compradores de ciruela extremeña.

Cooperativas Agroalimentarias España estima que la producción nacional de melocotón, paraguayo, pavia y nectarina alcanzará las 1.514.367 toneladas, lo que supone un incremento del 6% respecto a 2025 y un 14,16% por encima de la media de las últimas cinco campañas. Según los datos presentados en Europêch 2026 España será el primer productor comunitario de fruta de hueso por delante de Italia y Grecia.

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



Pueyo Mediación, Operador Banca Seguros Vinculado, S.L., c/Ramón y Cajal, 106700 - 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>

Los productores extremeños de tomate sembrarán 20.671 has para producir 1,9 millones de toneladas



El rendimiento esperado en la región es de 92,10 tn/ has frente a las 99,13 tn/has de los productores andaluces

Si la climatología acompaña, con total de disponibilidad de agua como ahí en los embalses, la producción de tomate para industria contratada en Extremadura será de 1,9 millones de toneladas. Según los datos de la **Mesa del Tomate**, con estimaciones de primeros de junio, la contratación definitiva habría bajado en unas 24.383 toneladas y 212 hectáreas finalmente sobre las previstas inicialmente. De esta forma, las hectáreas sembradas por los productores extremeños serán 20.671, con un rendimiento medio esperado de 92,10 toneladas por hectárea. Este último dato, el del rendimiento, será en esta campaña más importante que nunca ante el ajuste de los precios por toneladas firmados por la industria ante el contexto del mercado internacional y el contexto geopolítico y logístico. En el caso de los productores portugueses, con industrias españolas mayoritariamente extremeñas contratarán 92.744 toneladas para un total de 1.044 hectáreas con un rendimiento medio de 88,82 tn por has, más bajo que el esperado en la región. Mientras, en Andalucía, por industrias, la Mesa del Tomate espera que se alcance

una producción de 548.529 toneladas, para un total de 5.533 hectáreas sembradas. En este caso, el rendimiento volverá a ser sensiblemente más algo que el extremeño, hasta las 99,13 tn por has, después de varias campañas con serios problemas.

Industrias extremeñas

En el caso de las industrias extremeñas, que no sólo contratan tomate regional aunque sí de forma mayoritaria, los datos de la Mesa del Tomate muestran que contratarán 1,94 millones de toneladas para un total de 21.067 hectáreas, con un rendimiento esperado de 92,20 tn por hectárea.

Hay que recordar que la pasada campaña de tomate para industria en Extremadura se quedó lejos de lo previsto inicialmente por las continuadas olas de calor extremo. Según los datos de la Mesa del Tomate, la producción en Extremadura se habría quedado en los 1,61 millones de toneladas frente a los 1,84 millones de tn previstas inicialmente y las 1,81 millones definitivas. La superficie definitiva plantada habría sido en la región de 19.448 hectáreas frente a las 19.828 has previstas ini-

cialmente. La merma en el rendimiento previsto también fue muy significativa al quedarse de media en 83,15 toneladas/has, muy lejos de las 92,82 tn/has previstas al inicio.

Por su parte, las industrias extremeñas de tomate, a la cabeza en la transformación y comercialización de producto, habrían recibido en el año 2025 un total de 1,68 millones de toneladas de tomate, de los 1,94 millones de tn inicialmente previstas y las 1,88 millones definitivas. La superficie final fue de 20.200 hectáreas frente a las 20.831 has iniciales. El rendimiento final también se ajustó mucho frente al inicialmente previsto y al de la campaña pasada, al situarse en las 83,38 tn/hectáreas, lo que supuso el 89,3% sobre el definitivo, según la Mesa del Tomate.

Hay que recordar también que las condiciones climatológicas y la disponibilidad de agua sin limitaciones permitieron a los productores extremeños producir un total de 2,24 millones de toneladas de tomate en un total de 22.962 toneladas. Con un dato histórico de rendimiento hasta alcanzar las 97,74 toneladas/hectárea, por encima incluso que el de los productores andaluces.

III FERIA AGROALIMENTARIA ESPIGA



EMBAJADORES:



TOÑO PÉREZ

DANI GARCÍA

Organiza



**CAJA RURAL DE
EXTREMADURA**
la caja de Extremadura

FERIAESPIGA.ES

**DEL 16 AL 20
OCTUBRE 2026**
IFEBA BADAJOZ

Colabora

**JUNTA DE
EXTREMADURA**

 **Ayuntamiento de
Badajoz**

 **DIPUTACIÓN
DE BADAJOZ**

 **DIPUTACIÓN DE CÁCERES**

 **Acrex**
Asociación de Cría y Comercialización de Extremadura

 **Extremadura
avante**



Miho Yamaki
Directora de Calidad y Seguridad Alimentaria
de Natural Legacy (Bolschare)

“Gestionamos unas 20.000 hectáreas de olivar y frutos secos en la península ibérica”

En abril del 2023, el grupo especializado en la gestión de activos agrícolas **Bolschare** se hacía con el control de la división agrícola de **Borges Agricultural & Industrial Nuts**, asumiendo la gestión de sus propiedades de frutos secos (almendras, nueces y pistachos). Junto a sus propias plantaciones de olivar y frutos secos, el grupo que lidera su fundador **Ignacio Schmolling**, cuenta actualmente con más de 20.000 hectáreas de terreno en ejecución y desarrollo entre olivar, almendro, pistacho, nueces, avellana y también recientemente aguacate. La gran mayoría de ellos entre Extremadura y el Alentejo portugués.

El grupo cuenta con su sede en la eurociudad que conforman Badajoz-Elvas-Campo Maior. Aunque ya llevan operando casi dos años, **Bolschare** ha presentado su marca de consumo **Natural Legacy** en el pasado Salón Gourmets de Madrid para dar el salto a los lineales y tiendas especializadas.

¿Cómo surgió el proyecto comercializador de Natural Legacy?

Somos productores de olivar y frutos secos, sobre todo almendro, principalmente gestionando unas 20.000 hectáreas entre España y Portugal. Se trata de un proyecto que empezaron hace unos diez años en sus fincas familiares el fundador del grupo **Bolschare**, **Ignacio Schmolling**. Él se dio cuenta que los agricultores

puede acceder a más innovación en sus fincas e implementar todos los avances tecnológicos existentes para el campo. Y con ello obtener más rentabilidad. También estamos abiertos a inversionistas o personas que tengan fincas y quieran sacarle un mayor partido. Teniendo en cuenta que no existe relevo general en el campo. Nuestro grupo cuenta con unos 500 trabajadores especializados de varios países, entre ellos ingenieros agrónomos y expertos en tecnología.

¿Cuáles serían los principales mercados para vuestros productos?

Los productos en los que estamos especializados, aceite de oliva y frutos secos, están muy valorados fuera de Europa, aunque también en la UE. El aceite de oliva virgen extra está creciendo mucho en demanda, en Sudamérica, Sudeste asiático, etc. Hay una tendencia clara de consumo hacia productos saludables, por gran parte de la clientela, especialmente la joven.

¿Cómo piensan transmitir al cliente final lo que representa la marca?

Como empresa apostamos mucho por la sostenibilidad. Nuestra producción se centra en productos naturales y de ahí que haya que cuidar mucho el medio ambiente. Siguiendo un protocolo muy estricto, aunque el consumidor final no lo conoce. No sabe todo lo que se está haciendo en campo por producir con sostenibilidad.

De ahí la idea de crear nuestra propia marca, **Natural Legacy**, donde el cliente final y los distribuidores pueden ver cómo se produce. Trazabilidad, transparencia, código QR... Muy activos también en redes sociales. Por eso hemos apostado por esta imagen, una empresa a caballo entre Portugal y Extremadura. La idea clara es transmitir al consumidor final cómo trabajamos. Que no se fije solo en el precio.

¿En qué productos se van a centrar?

El aceite de oliva virgen extra y las almendras son los productos principales. También tenemos pistachos y nueces. En Portugal también tenemos una finca con fruta, que también incluiremos poco a poco en el portfolio.

¿Estaréis más centrados en el mercado nacional o en la exportación?

Como marca, nos enfocamos mucho a exportación. Hay muchos grandes mercados a los que podemos llegar con nuestros productos. Pero no descartamos también estar en España y Portugal, aunque son mercados con mucha más competencia. En España no hay tanta variedad de supermercados como parece. Nos queremos centrar en tiendas especializadas, sin descartar cadenas de supermercados, y también mucho en venta online. Cada vez el consumidor apuesta más por la compra online. Los jóvenes no van a comprar ya físicamente en su mayoría.

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 sector agroganadero pide más protagonismo en la prevención de los incendios forestales



Incendio de Jarilla (Cáceres) en 2025
Foto: Junta de Extremadura

Extremadura, con una superficie forestal de 2,84 millones de hectáreas, se enfrenta a 670 incendios al año de media

Las imágenes del incendio del municipio cacereño de Jarilla, que devastó en agosto 17.300 hectáreas durante diez días con un perímetro de casi 170 kilómetros que atravesaban las comarcas de Trasierra, Valle del Ambroz y Valle del Jerte, difícilmente se olvidarán. Ejemplo de una nueva dimensión de grandes incendios, conocidos como de sexta generación, caracterizados por su alta intensidad y velocidad de propagación, alta proyección de pavesas y un comportamiento que supera los modelos de predicción actuales. Y que en condiciones adversas climatológicas - altas temperaturas y viento fuerte - resultan muy complejos de controlar incluso con muchos medios aéreos.

La relación entre agricultura y ganadería y los incendios es recurrente. En primer lugar, por los daños que ocasionan los fuegos en la superficie agraria y especialmente en las explotaciones ganaderas. Pero por otro lado también, por el origen de los incendios en un porcentaje destacado de los mismos. El propio INFOEX, ha destacado en sus resúmenes anuales de las campañas contra incendios, que el 55% de los incendios en la región pueden deberse a malas prácticas agroganaderas, entre las que destacan las quemas de rastrojos o de restos de poda. Las negligencias en el uso de maquinaria como motosierras, desbrozadoras, etc también tienen su influencia,

al igual que las venganzas y rencillas entre propietarios de fincas, agroganaderas o cinegéticas. Sólo un 5% de los incendios en la región se debe a rayos en tormentas.

Grandes incendios

La superficie quemada en Extremadura en el año 2025 alcanzó las 50.000 hectáreas. La suma de lo quemado en los tres años anteriores no alcanzaba esta cifra: en 2022 fueron 10.407 has con los incendios de Ladrillar y Miravete como más destacados; en 2023 se quemaron 12.030 has con el gran incendio de Sierra de Gata como protagonista; y en 2024 fueron 9.641 has en 486 incendios, destacando los de Cabeza del Bey, Campanario, Talaván, Ribera del Fresno y Fuente del Maestre.

Hasta el año 2025, la media de hectáreas quemadas en incendios en la región en la última década alcanzaba las 7.000 has. Cada año se declaran en la región una media de 670 incendios.

En relación al creciente tamaño de los incendios, la anterior Consejería de Gestión Forestal de la Junta de Extremadura aseguraba que “el aumento de superficie de algunos incendios se debe al incremento del combustible en el monte por el abandono rural. Solo la reducción de ese combustible hará que empiece a disminuir esa tendencia. En el descenso del número de incendios juega un papel fundamental la cada

vez mayor concienciación de la sociedad. Todo ello en un año con mucho combustible fino en los campos, con el riesgo que supone”.

Según recoge el Anuario de Estadística Forestal del 2023 -último publicado por el Ministerio de Transición Ecológica, en Extremadura existen 1.983.941 hectáreas de superficie forestal arbolada, y 865.571 has de superficie forestal desarbolada. En total, 2,84 millones de hectáreas de superficie forestal, la cuarta en extensión en España. El 68% de la superficie total de Extremadura es forestal. Del total de superficie forestal, 1,82 millones de hectáreas serían de frondosas (dehesa, encina, alcornoque, etc) y unas 121.000 has de coníferas (pino).

La creciente despoblación de las zonas rurales unido a la disminución del pastoreo extensivo, tanto de vacuno como sobre todo de cabras y ovejas en sierras y montes, han facilitado el aumento constante de la carga de “combustible digital” en años como el actual, de primaveras muy lluviosas.

Antes del cambio de Gobierno, la anterior Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Sostenible asumió las competencias en materia de autorizaciones de cambios de cultivo forestal a agrario creándose la Unidad de Coordinación y Gestión de Cambios de Cultivo.

El legado que dejamos. *El futuro que construimos.*

Bajo este lema, **Proyecto Extremadura** busca **contribuir al desarrollo económico, social y cultural de Extremadura**, articulando nuestra actividad en **cuatro ámbitos** y combinando proyectos propios y alianzas para generar impacto real y medible.



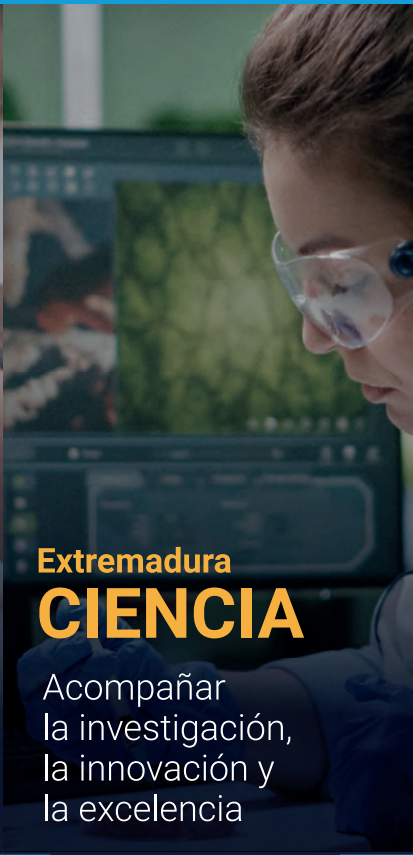
Extremadura SOCIAL

Innovar, cuidar
y transformar
vidas



Extremadura CULTURAL

Acercar el arte,
la cultura y la
creatividad al territorio



Extremadura CIENCIA

Acompañar
la investigación,
la innovación y
la excelencia



Extremadura TALENTO

Activar, retener
y hacer brillar
el talento
de Extremadura

Entra y **conoce más** sobre nuestro proyecto
www.proyectoextremadura.com

Proyecto Extremadura



Fundación
Caja Extremadura



FUNDACIÓN
cajamendralejo

Entidades fundadoras:



cajamendralejo

Caja de Extremadura



Foto: Cooperativas Agro-alimentarias España

El sector arrocerero critica los bajos umbrales para la importación de arroz asiático y la falta de origen en el etiquetado



A finales de marzo, las organizaciones agrarias, UPA-UCE Extremadura, Asaja Cáceres, La Unión de Extremadura y Apag Extremadura Asaja, así como la Plataforma del sector arrocerero extremeño, Agryga, Aseprex y la Asociación de Agricultores de Don Benito protestaron ante la Delegación del Gobierno en Badajoz por la “crítica” situación que atraviesa el sector arrocerero con gran parte de su arroz sin vender y precios en origen muy por debajo de los costes de producción. Un cultivo estratégico para las Vegas del Guadiana con más de 1.000 productores cada campaña. Extremadura es la segunda región productora de arroz de España tras Andalucía y por delante de Cataluña y Comunidad Valenciana.

Una situación agravada tras la aprobación de la cláusula de salvaguardia por parte del Parlamento Europeo que debía ayudar a proteger al sector frente a las importaciones masivas de terceros países del sudeste asiático. Según UPA-UCE Extremadura, “el sistema aprobado activará las cláusulas de salvaguardia para el arroz cuando haya un aumento del 45 % en las importaciones comparado con la media de una década. Esto supondrá que se activará a partir de las 570.000 toneladas anuales de arroz importado, algo inútil. A partir de 200.000 toneladas ya se producen efectos negativos en el mercado”.

Según el presidente de la sectorial de arroz de Cooperativas Agroalimentarias de España y presidente de la Cooperativa extreme-

ña CASAT, **Félix Liviano**, “estamos ante un cambio de escenario a nivel mundial: incluso los países más competitivos están reaccionando para proteger a sus productores. Europa no puede permitirse esperar. España, segundo productor de arroz de la UE con cerca de 465.000 toneladas en la última campaña, cuenta con un sector estratégico para el equilibrio territorial. En muchas zonas productoras, el cultivo del arroz no tiene alternativa viable y desempeña un papel esencial en la sostenibilidad económica, social y medioambiental, contribuyendo además a la conservación de humedales de alto valor ecológico”.

Importaciones

Según datos de Cooperativas, en la campaña 2024/2025, la Unión Europea importó 1.727 millones de toneladas de arroz, una cifra superior a su propia producción. Como consecuencia, la autosuficiencia europea ha caído del 75% en 2011/2012 al 40% en la actualidad. Estas importaciones, procedentes principalmente de países como Camboya y Myanmar, acceden al mercado comunitario libres de aranceles y a precios muy inferiores a los costes de producción europeos, bajo condiciones productivas y normativas menos exigentes. Esta situación está generando una fuerte presión sobre los precios y comprometiendo la viabilidad de las explotaciones arroceras.

Aunque Cooperativas Agro-alimentarias de España alerta también de que los

umbrales de activación previstos son demasiado elevados, lo que impediría una respuesta eficaz ante situaciones de desequilibrio del mercado. “La situación del arroz europeo es insostenible. Sin herramientas eficaces que permitan actuar a tiempo frente al incremento de importaciones, se pone en riesgo no solo la rentabilidad de los productores, sino también el equilibrio de los territorios rurales y ecosistemas asociados a este cultivo”, asegura **Félix Liviano**.

El sector insiste que el objetivo no es limitar el comercio internacional, sino garantizar unas condiciones de competencia justas que permitan la continuidad de la producción europea, el mantenimiento del empleo rural y la preservación de sistemas productivos sostenibles y de alta calidad. Con los acuerdos firmados entre la Unión Europea y Mercosur y Australia, también pueden aumentar las importaciones de arroz de esos territorios en el futuro.

El sector productor también ha criticado con dureza la estrategia de varias cadenas de distribución denunciando ante la Agencia de Información y Control Alimentario (AICA) la supuesta venta a pérdidas del producto, en el caso del arroz redondo a 1,09 euros/kilo. El sector productor también lleva reclamando desde hace mucho tiempo que se exija en el etiquetado destacar la procedencia del arroz. Cuando se trata de arroces especiales o premium sí suele incluirse el origen español del mismo, pero no así en los arroces estándar.

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.



La Mesa del Arroz de Extremadura quiere relanzar la creación de una Denominación de Origen regional



Actualmente en España hay tres: DOP Arroz de Valencia, DOP Arroz del Delta del Ebro y DOP Calasparra

La falta de un etiquetado claro y diáfano en los envases de arroz es moneda común en los lineales de súper e híper españoles. Una gran parte del mismo proviene de las importaciones del sudeste asiático a precios muchos más bajos que los de origen en España, a través de grandes envasadoras que cuentan con primeras marcas en el mercado. Pese a este serio problema de identificación de su origen, que ha convertido al arroz español y extremeño en una commodity de grandes volúmenes, la superficie de arroz que cuenta en España con una denominación de origen o indicación geográfica protegida es muy escasa frente al total del cultivo. Y curiosamente, ninguna de ellas se encuentra en las dos mayores regiones productoras: Andalucía y Extremadura.

Según los datos del Ministerio de Agricultura, en España existen actualmente tres Denominaciones de Origen Protegidas (D.O.P.) de arroz. Que garanticen calidad y una zona geográfica concreta de cultivo, con unas variedades definidas. Estas serían:

-D.O.P. Arroz de Valencia: Cultivado principalmente en el Parque Natural de la Albufera. Protege las variedades tradicionales como el Senia (muy cremoso, absorbe mucho el caldo), el Bahía y el Bomba.

-D.O.P. Arroz del Delta del Ebro: Situado en los humedales del sur de Tarragona. Destaca por sus variedades Bomba, Bahía y Tebre, cultivadas en salinidad controlada.

-D.O.P. Calasparra: Único arroz de alta montaña cultivado en terrazas fluviales (Murcia y Albacete). Sus variedades principales son el Bomba y el Balilla x Sollana, famosos por absorber mucho líquido sin romperse.

En el caso de Extremadura, durante los últimos años han existido diferentes intentos o recomendaciones por parte de asociaciones de productores y cooperativas para poder impulsar un sello de calidad de arroz de las Vegas Altas del Guadiana. Aunque tampoco desde la administración regional, con dos partidos políticos diferentes en el gobierno de Mérida, se ha forzado dicho proyecto.

Superficie

La superficie de cultivo de arroz en Extremadura, a expensas siempre de las disponibilidades hídricas, se ha mantenido en torno al 20/21% del total nacional, en torno a las 20.000 /21.000 hectáreas y unas 150.000 toneladas de producción. La variedad principal es la Índica por delante de la Japónica, siendo casi residual la Bomba.

El propio sector arrocer extremeño ha creado en estos últimos años la **Mesa del Arroz de Extremadura**. Su ámbito territorial será el de la comunidad autónoma de Extremadura y el profesional comprenderá las actividades relacionadas con el seguimiento de la campaña, la investigación, innovación y desarrollo del cultivo del

arroz y los productos obtenidos de este, así como cualquier otra actividad a favor del sector.

La Mesa del Arroz cuenta con unos estatutos, que regirán a esta asociación y que recogen, entre otros puntos, que los cargos representativos de la referida Mesa sean rotatorios anualmente.

Igualmente, establece sus fines y objetivos, uno de los cuales es realizar el seguimiento de las campañas de arroz, a lo que se suma desarrollar actividades de I+D+I relacionadas con el sector del arroz, ensayos de variedades, desarrollo de productos terminados y todo aquello que pueda ayudar al desarrollo del sector.

Una de las principales reivindicaciones que la Mesa del Arroz trasladará a la Administración es la necesidad de realizar un correcto etiquetado de los envases en los que se especifique la procedencia y forma de cultivo de ese arroz y de la apuesta del sector por la calidad del arroz extremeño, que cumple con toda exigencia en materia de trazabilidad alimentaria.

En este sentido, la Mesa del Arroz de Extremadura continuará trabajando en el proyecto iniciado por Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura para la creación de una Denominación de Origen del arroz extremeño, que se basaría entre otros aspectos en la diferenciadora calidad del agua en las Vegas del Guadiana, buscando además una variedad de arroz propia de la zona.

Fertiberia
TECH

NUTRIFLUID IMPULSE



Impulsor
energético

SENTIRTE CLIENTE ☺

- * Que te llamen por tu nombre,
no por tu turno.
- * Que te atiendan en persona,
no por una app.
- * Que te escuchen sin prisa,
y te hablen de tú a tú.
- * Que el cajero sea una opción,
no una obligación.
- * Es estar cuando vienes,
no cuando conviene.
- * Es seguir abriendo oficinas,
para estar más cerca de ti.



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

“Una buena cosecha no siempre equivale a una buena rentabilidad, ya estamos produciendo más pero asumiendo unos costes cada vez más elevados”

¿Cómo se comportó la última campaña de los principales cultivos herbáceos en Extremadura a nivel de producción y precios?

La última campaña puede calificarse como razonablemente buena en producción, sobre todo si la comparamos con los años más irregulares que veníamos arrastrando por sequía. Ahora bien, una buena cosecha no siempre equivale a una buena rentabilidad, ya estamos produciendo más, pero también asumiendo unos costes cada vez más elevados en semillas, fertilizantes, energía, agua o maquinaria. Y eso hace que el margen económico siga siendo muy ajustado.

La producción total de cultivos herbáceos en Extremadura fue, en esta campaña de 2025, de 912.810 toneladas, situándose como sexta región productora de España. La superficie cultivada en fue de 245.640 hectáreas entre trigo blando y duro, cebada, maíz, avena y triticale.

¿Con qué perspectivas encaran los cultivadores de maíz extremeños la nueva campaña?

El maíz extremeño encara la nueva campaña con prudencia y profesionalidad, aunque con la inquietud por los acuerdos comerciales entre la UE y Mercosur, que pueden marcar el futuro inmediato del mercado cerealista europeo y extremeño. Desde el sector vemos con inquietud la posible entrada de grandes volúmenes de cereal y materias primas agrícolas procedentes de países con menores exigencias medioambientales, laborales y fitosanitarias

que las que soportan nuestros agricultores. El problema no es competir; el agricultor extremeño sabe competir y lleva décadas haciéndolo. El verdadero riesgo es competir en desigualdad de condiciones, que es lo que ha provocado la UE con este acuerdo con Mercosur. Si no tenemos las mismas reglas ni costes de producción, la distorsión del mercado es clara. Y en los cereales la incidencia puede ser especialmente grave, porque cuando los precios bajan por debajo de los costes de producción, quien desaparece no es el mercado, sino el agricultor.

A ello se suma la preocupación por la sanidad vegetal del cultivo. Desde **Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura** hemos advertido de las graves consecuencias que puede tener la negativa del Ministerio de Agricultura a autorizar de forma excepcional la Abamectina, única herramienta eficaz para controlar la araña roja en maíz. La falta de alternativas viables puede provocar importantes pérdidas de rendimiento e incluso daños irreversibles en numerosas explotaciones durante esta campaña.

¿Es real que muchos cultivos herbáceos solo son rentables gracias a las ayudas PAC ante el fuerte aumento del precio de los insumos?

En muchas explotaciones, sí, esa afirmación se acerca bastante a la realidad. No conviene generalizar, porque no es lo mismo una explotación de secano con rendimientos bajos que una de regadío bien

dimensionada, ni una zona con buena estructura cooperativa que otra más aislada. Pero la PAC se ha convertido en una pieza fundamental para sostener la renta agraria.

El problema es que las ayudas no deberían ser el margen de beneficio; deberían ser un complemento para compensar exigencias, riesgos climáticos y desequilibrios de mercado. Cuando una explotación solo salva el año por la PAC, lo que tenemos no es un sector cómodo, sino un sector con una rentabilidad productiva insuficiente.

Además, el encarecimiento de los fertilizantes vuelve a estar en el centro del debate. La UE ha aprobado una ayuda extraordinaria para compensar el incremento de costes derivado del conflicto de Irán. Eso demuestra que no estamos ante una queja coyuntural del agricultor, sino ante un problema estructural de costes.

¿Hasta qué punto la guerra de Irán afecta al mercado mundial de cereales?

Afecta mucho, aunque no siempre de forma directa en el precio del trigo o del maíz de un día para otro. Ucrania impactó de lleno porque es un gran productor y exportador de cereal. Irán afecta sobre todo por otra vía: energía, transporte marítimo, fertilizantes y seguridad logística. El estrecho de Ormuz es clave para flujos mundiales de energía y fertilizantes nitrogenados, imprescindibles para cultivos como el maíz y otros cereales y las interrupciones en esa zona pueden encarecer fertilizantes y productos agrarios a escala global.



FUNGICIDA **Yukon®** Ultra

La evolución más natural

Eficaz solución de contacto y acción multisito 360° para
el **control de mildiu, alternaria, oídio, oidiopsis y bacteriosis**.

Eficiencia máxima con menor cantidad de cobre.

Máxima flexibilidad para cubrir las necesidades fúngicas del **tomate**.

Formulación de alta calidad, con gran resistencia a la lluvia.

Minimiza el impacto al medioambiente.



UPL Iberia
T: +34 901 900 040
E-mail: iberia@upl-ltd.com
www.uplcorp.com/es



La corta cosecha de pistacho prevista en EE.UU. e Irán en 2026/27 **alivia al pistacho extremeño**



La región cuenta con más de 4.200 has de pistacheras y varias industrias transformadoras

La geopolítica también tiene mucho peso en el sector agrícola. La guerra en Irán y el conflicto del estrecho de Ormuz ha tenido un impacto directo sobre las exportaciones de pistachos de Irán, segundo productor mundial tras Estados Unidos. Entre los dos países producen en torno al 69% de la producción mundial de este fruto seco de creciente demanda mundial. A la situación en Irán se suma lo que puede ocurrir con la campaña de producción del 2026 en Estados Unidos, más concretamente en el estado de California. El International Nut and Dried Fruit Council (INC), con ocasión de la conferencia de Macao celebrada del 12 al 14 de mayo, compartió las primeras previsiones preliminares para la próxima campaña 2026/27 del mercado del pistacho. Para Estados Unidos, las expectativas apuntan a una cosecha de “descarga” de 350.000 t, en marcado descenso (-52%) respecto al récord de la campaña actual, estimado por el INC en 722.670 toneladas. Se trataría de la producción más baja desde la campaña 2019/20.

Productores europeos

Una fuerte bajada que tendrá un impacto directo sobre el pistacho de terceros países

y especialmente sobre los países europeos que lo producen al permitirles una mejor posición en sus mercados locales y también mejores precios en origen. Grecia, Italia y España concentran la mayor parte de la producción de pistacho en la UE. Turquía, con acuerdos preferenciales con la UE, es el tercer mayor productor mundial.

Hay que tener en cuenta que cerca del 70% de los pistachos que se consumen en la Unión Europea proceden de Estados Unidos. Tanto en la gran industria agroalimentaria como en su venta a granel y envasado en las grandes cadenas de supermercados. Cada campaña entra en Estados Unidos unas 125.000 toneladas de pistachos californianos, dejando un margen muy limitado al producto local con precios más elevados.

Según estiman los expertos de la INC, “considerando la tendencia de expansión de las superficies en curso desde hace más de veinte años, la contracción productiva derivaría de una fuerte reducción de los rendimientos, hasta los niveles más bajos desde la campaña 2015/16”.

Según las previsiones difundidas, también los otros dos principales países productores se encaminan hacia cosechas poco abundantes. En Irán, donde el conflicto en curso

está obstaculizando los envíos, la producción 2026/27 se espera en 130.000 tn, con una caída interanual del 42%. En Turquía, en cambio, la cosecha de “carga” 2026/27 se prevé en 156.400 tn, un 37% por encima de 2025, pero alrededor de un 60% por debajo de la anterior campaña de carga, que había marcado un nivel récord.

Sobre la base de estas primeras indicaciones, la producción mundial de pistacho 2026/27 se situaría en torno a 700.000 toneladas, un 36% menos que en la campaña actual y en el nivel más bajo desde 2019/20.

En Extremadura

La Comunidad de Extremadura ha visto como el cultivo del pistacho arraigaba con fuerza en varias comarcas extremeñas, alcanzado ya las 4.200 hectáreas de cultivo. Y con la presencia de destacadas transformadoras del producto como la empresa Nuevos Cultivos en Navalmoral de la Mata o la Sociedad Cooperativa Extremeña de Pistachos en Fuente de Cantos. Según los análisis de la consultora Areté, en un contexto de demanda estructuralmente creciente, este escenario anticiparía un mercado caracterizado por fuertes tensiones sobre la oferta y los precios.

Exirel®**FMC****Exirel®**

Insecticida

Con la potencia de

CYAZYPYR®

ingrediente activo

**REGISTRO EN**

- CÍTRICOS
- OLIVAR
- VIÑA

● AMPLIO espectro de acción**● CONTROL** de trips**● BUEN PERFIL** frente a la fauna auxiliar



Carlos Dobado Marcos
Gerente de **Cooperativa Extremeña**
de Ajos de Aceuchal

“Los productores extremeños cultivarán unas 2.000 has de ajos entre Extremadura y las dos Castillas”

Durante la pasada **IV Feria Internacional del Ajo (FERAJO 2026)** se celebró en Aceuchal (Badajoz) del 12 al 15 de marzo de 2026 se produjo la reunión anual del **Grupo de Contacto del Ajo Europeo**. En ellas, más de 50 representantes del sector productor y comercializador de ajo procedentes de Francia, Italia y España analizaron la delicada situación que atraviesa el cultivo en Europa ofreciendo propuestas concretas para garantizar su continuidad.

Durante el encuentro se puso de manifiesto que las principales amenazas para la viabilidad del sector europeo provienen del fuerte incremento de los costes de producción, superiores al 40% en los precios de fitosanitarios, combustibles, fertilizantes y otros insumos esenciales. A esta situación se suma el notable aumento de las importaciones de ajo registrado en los últimos tres años, principalmente con origen en China y Egipto que suponen un peligro real para la supervivencia del cultivo europeo.

El Grupo de Contacto Europeo ha reclamado la actualización del arancel disuasorio de 1.200 euros por tonelada aplicable a las importaciones de ajo chino, vigente desde su establecimiento en 2001. El comité ha planteado también la puesta en marcha de actuaciones complementarias como el refuerzo de la vigilancia aduanera, la mejora de los sistemas de control, trazabilidad y verificación del origen del producto para evitar importaciones triangulares.

En el ámbito productivo, los representantes

han subrayado igualmente la necesidad de mejorar la disponibilidad de materias activas autorizadas en la Unión Europea, con el objetivo de recuperar los niveles de rendimiento por hectárea existentes antes de la retirada de numerosas herramientas fitosanitarias.

Por su parte, la **Asociación Nacional de Productores y Comercializadores de Ajos (ANPCA)** ha advertido de que la situación actual compromete no solo la rentabilidad de las explotaciones, sino también la estabilidad del tejido empresarial y comercial vinculado al sector. Desde la organización se ha señalado que el ajo europeo compite en condiciones claramente desiguales frente a producciones procedentes de terceros países que no están sujetas a los mismos requisitos normativos ni a los mismos costes.

La **Cooperativa Extremeña de Ajos de Aceuchal**, cuyo gerente es **Carlos Dobado**, es el principal actor en el sector del ajo extremeño.

La Mesa Nacional del Ajo ha apuntado a una cosecha con unas 24.404 hectáreas a nivel nacional. ¿Cómo se presenta en Extremadura?

Estos datos los aporta el Ministerio, en función de las parcelas aseguradas. Sin tener conocimiento exacto, creemos que son erróneos y que hay menos Has sembradas en el territorio nacional. En cuanto a los productores extremeños se refiere (más concretamente, de Aceuchal), se estima

unas 2.000 Has, repartidas en el territorio extremeño, y Ambas Castillas, ya que varios productores, se han desplazado a otras comunidades, buscando la disponibilidad de tierras con agua y evitando los problemas de falta de mano de obra, que asola nuestra región.

¿La competencia de terceros países, como China e Egipto, unido al aumento de los costes de los insumos complican la rentabilidad real del cultivo?

La competencia de terceros países, como pueden ser Egipto y China, con unos costes de producto final, por debajo de los costes de producción que tenemos en España, hacen que sea cada vez más complicado ser competitivo en este mercado global. La eliminación de ciertas herramientas fitosanitarias, con las que otros países cuentan, hace que el cultivo sea menos productivo con unos costes de producción más altos, año tras año, bajando la rentabilidad del sector.

¿Cada vez es más importante para una cooperativa comercializadora como la vuestra apostar por nuevos formatos y presentaciones en el ajo?

Los mercados a veces son caprichosos y estos formatos que nos exigen, suelen ser menos rentables. Estamos decididos a apostar por el medio ambiente, intentando eliminar el consumo de ciertos envases e insumos innecesarios, que sólo incrementan el coste del producto y no aportan nada diferencial, más que la parte estética.



Más grados Brix. Más valor en tomate de industria.

Con la comida no se juega

// Bayfolan® Algae optimiza la fotosíntesis y el metabolismo de la planta, favoreciendo la concentración de azúcares solubles (°Brix) y la calidad del cultivo.



La Junta ultima el nuevo Código de Buenas Prácticas Agrarias con recomendaciones de demanda de nitrógeno según cultivos



La anterior Consejería de Agricultura dejó listo para consulta pública el nuevo **Código de Buenas Prácticas Agrarias (CBPA)** que responde a las exigencias de la UE relativas a la protección de las aguas contra la contaminación producida por nitratos utilizados en la agricultura. Un nuevo Código que debe actualizar y sustituir al anterior aprobado en noviembre del año 1998.

El objetivo del CBPA se centra en el manejo eficiente del agua de riego para evitar pérdidas por escorrentía y lixiviación, y en la correcta aplicación de los fertilizantes nitrogenados. La inadecuada realización de estas prácticas es la principal causa de la contaminación por nitratos en aguas superficiales y subterráneas.

Las herramientas de registro deben permitir a la explotación agrícola prever y seguir la evolución de la fertilización nitrogenada, promoviendo un uso eficiente de los abonos. Deben incluir información sobre la naturaleza de los cultivos, fechas de aplicación, volúmenes y cantidades de nitrógeno aportadas de cualquier origen (deyecciones, lodos, compost, fertilizantes minerales o restos de cultivos), así como datos sobre daños climáticos y rendimientos.

El nuevo Código detalla las épocas críticas de demanda de nitrógeno según los cultivos.

-Cereales de invierno: en el abono de pre-siembra se recomienda aportar un tercio de la aplicación nitrogenada prevista. La época

crítica de demanda de nitrógeno en los cereales se produce desde el ahijado hasta el inicio del espigado.

-Maíz: el abonado nitrogenado se distribuirá un tercio de la dosis en sementera y dos tercios en dos aplicaciones en cobertera, la primera cuando la planta tenga de 30 a 40 cm de altura, y la segunda antes de floración. No se aplicará nitrógeno una vez producida la fecundación.

-Arroz: se limita la aplicación del abono de fondo a dos tercios del abonado nitrogenado total, debiéndose aplicar antes de la inundación. El restante podrá ser incorporado sucesivamente. Se recomienda el uso de productos inhibidores de la hidrólisis de la urea (ureasa) y de la liberación lenta de nitrógeno para evitar las pérdidas por lavado.

-Tomate: el aporte de nitrógeno habrá de distribuirse en un tercio en el trasplante y dos tercios para la cobertera. En cobertera se realizarán al menos tres aportaciones, una primera inmediatamente después de cuajar los primeros frutos y dos más 10 y 20 días después del cuajado. Es recomendable el empleo de la fertirrigación con el empleo de soluciones amoniacales y nitrogenadas.

-Viña: las necesidades de nitrógeno estimadas dependen fundamentalmente de la disponibilidad en el suelo, del portainjerto, la variedad, vigor de la cepa y sobre todo de la producción. La fertilización del viñedo se realizará después de la brotación y 20

días antes de la floración y en variedades de con tendencia al corrimiento se realizará 15 días después de la floración.

-Olivar: el diagnóstico foliar del estado nutritivo del olivar está muy desarrollado y el plan anual de fertilización debe estar basado en el mismo. Solo debería hacerse la fertilización, y en concreto de nitrógeno, en el caso de que éste se encuentre en estado deficiente. Es recomendable realizar analíticas de suelo cada cuatro años y foliares anualmente.

-Almendra: el aporte de nitrógeno se realizará dividido en dos veces (una en primavera y otra después de cosecha en otoño) y el aporte en cada una de ellas no podrá superar el 50 % de la cantidad máxima permitida.

-Frutales de hueso: el aporte de nitrógeno se fraccionará, al menos, en tres aplicaciones: Un tercio de la dosis anual de nitrógeno se aplicará en otoño o al final del invierno para acumular reservas responsables del crecimiento de los brotes en la primavera siguiente, otro tercio al comienzo del crecimiento, en primavera o verano para favorecer la floración, el cuajado de frutos y la iniciación floral y, el último tercio, en la fase de crecimiento de los frutos, tras el cuajado.

-Tabaco: el aporte de nitrógeno se fraccionará, al menos, en tres aplicaciones: un 30-50 % próximo a trasplante y el resto en al menos dos veces. No se deberá incorporar nitrógeno después del despunte.



Sí, hay maneras más sencillas
de proteger tu cosecha



Los tiempos han cambiado... ha llegado **el dos en uno**,
el fungicida más **sencillo, eficaz y resistente**.



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.

Un agricultor puede multiplicar los polinizadores en solo dos años: las claves del “barbecho semillado”



Intercropping floral en tomate de industria

¿Puede un agricultor crear biodiversidad simplemente cambiando cómo gestiona su tierra? La respuesta es sí. **Fundación Global Nature** acaba de demostrarlo: sembrar flores y leguminosas en parcelas de descanso (barbecho) multiplica por dos la presencia de abejas, mariposas y otros insectos esenciales para la agricultura. Y lo hace en solo dos años.

Durante 2025, el equipo técnico de la fundación monitorizó 35 parcelas agrícolas en Badajoz, Cuenca, Guadalajara, Teruel y Valladolid. Utilizaron grabadoras automáticas para registrar aves, análisis de ADN para identificar insectos y estudios de biodiversidad del suelo para medir su salud. Los resultados son contundentes: las parcelas donde se sembraron flores y leguminosas triplicaron la riqueza de polinizadores, duplicaron los insectos que controlan plagas de forma natural, y mejoraron la calidad del suelo más de un 100% en comparación con cultivos convencionales como el cereal.

"Durante décadas hemos trabajado en conservar la biodiversidad que queda", explica el jefe de Agricultura y Biodiversidad de Fundación Global Nature, **Jordi Domingo**. "Ahora demostramos con gran robustez que podemos crear nueva biodiversidad donde se ha perdido. La naturaleza respon-

de con una rapidez asombrosa cuando le proporcionamos las condiciones adecuadas", añade.

El estudio comparó ocho prácticas diferentes en las que los resultados que se obtuvieron fueron esperanzadores. La más efectiva: dejar descansar la tierra sembrando deliberadamente leguminosas y flores, sin arar ni usar químicos durante dos años. Esta práctica, llamada "barbecho semillado", aumenta la biodiversidad un 75%. Si se deja crecer vegetación espontánea sin sembrar nada, la mejora es solo del 40% con respecto a cultivos convencionales como el cereal.

Abejas y mariposas

El estudio aborda muchas variables. Por una parte, se han registrado incrementos del 100% en abundancia y riqueza de insectos. En concreto, aparecieron abejas, escarabajos, mariposas e incluso la esfinge rayada, una polilla migratoria que viaja miles de kilómetros. "Esto no solo es bueno para el medio ambiente", añade Domingo, "los cultivos como el almendro, el girasol o las legumbres dependen de estos insectos. Tener más polinizadores significa tener mejores cosechas", concluye.

Así, las plantas sembradas también atraen insectos que devoran plagas: chinches que cazan pulgones, avispas que parasitan oru-

gas, y moscas cuyas larvas limpian los cultivos de plagas. La riqueza de estos "aliados naturales" se multiplicaron hasta por tres en las parcelas con barbecho sembrado.

Lo más importante es que si además se intercalan flores en el cultivo, la biodiversidad aumenta un 21% y los insectos beneficiosos se disparan un 59%. Por tanto, una vez más, la clave no es solo reducir el uso de insumos químicos, sino dar a la naturaleza lo que necesita para recuperarse.

Si nos centramos en los obtenidos bajo tierra, los cambios fueron igual de impresionantes. La calidad biológica del suelo, es decir, grupos de pequeños organismos que viven en el mismo y lo mantienen sano (ácaros, colémbolos, milpiés) aumentó más del 100%. Estos bichitos microscópicos son esenciales: un suelo con vida retiene mejor el agua, resiste la erosión y almacena carbono de la atmósfera.

La Ley de la Restauración de la Naturaleza (LRN) obliga a los Estados miembros de la UE a recuperar la biodiversidad en sus campos y a demostrar avances reales antes de 2030. En el caso de los ecosistemas agrarios, España deberá mejorar al menos dos de tres indicadores clave como las mariposas de pastizal, el carbono almacenado en los suelos agrícolas y la presencia de elementos paisajísticos diversos (setos, márgenes, barbechos).

Riego y nutrición bajo control

Pack AgroBee Sens Riego & Nutrición

Medición precisa de suelo, agua de riego y consumo hídrico por sector para una gestión eficiente del riego y la fertilización.

Monitorización de humedad, temperatura y conductividad, con sensores preconfigurados, visualización automática en VEGGA y soporte técnico especializado.

Una solución pensada para obtener datos claros del estado hídrico y nutritivo del cultivo, de forma sencilla y fiable.

Incluye:

- 1 módulo AgroBee-L
- Sensores de humedad y CE de suelo
- Sensor CE/T ES-2
- Contador de agua o pluviómetro
- Análisis de suelo
- VEGGA Expert gratis el primer año



VEGGA



Extremadura estabiliza el cultivo de patata en 663 hectáreas y 30.000 toneladas por campaña



Fotos. ASAJA CYL

Cuando alguien se acerca a alguna de las grandes cadenas de supermercados españolas para comprar patatas es muy común encontrarse en la etiqueta de las mallas de dos o tres kilos la palabra “Francia” como origen del producto. El vecino país es el mayor exportador de patatas de consumo para el mercado español, con un 74% del total importado de media. En los últimos años, España ha importado en torno a 1,2 millones de toneladas de patatas procedentes sobre todo de Francia, Portugal, Egipto e Israel.

España ha sido tradicionalmente un gran productor de patata de diferentes variedades y épocas de siembra, aunque su cultivo ha ido ajustándose mucho con el paso de los años. Si en la década de los 90 del siglo pasado el cultivo ocupaba unas 271.000 hectáreas con una producción media de 5,4 millones de toneladas que no necesitaba de la importación, en la actualidad el cultivo ocupa unas 61.600 hectáreas con una producción de 1,83 millones de toneladas.

En la actualidad, según los datos del Ministerio de Agricultura, las principales comunidades autónomas productoras serían Castilla y León (17.423 hectáreas) Galicia (17.992 has), Andalucía (8.089 has), Comunidad Valenciana (2.672 has), Región de Murcia (4.890 has), Castilla-La Mancha (1.378 has) y País Vasco (1.473 has).

Zonas tradicionales

En el caso de la Comunidad de Extremadura, pese a no ser un cultivo estratégico entre los hortícolas, siempre ha mantenido una tradición en algunas zonas como es el caso de Miajadas (Cáceres) a través de la Cooperativa San Isidro, que la vende a varios puntos de España. Grandes empresas como Monliz también están potenciando su cultivo, junto al Boniato, para su procesamiento en su factoría de Villafranco del Gadiana (Badajoz).

Según los datos de ESYRCE del Ministerio de Agricultura, en el año 2025 el cultivo de patata en Extremadura ocupaba una superficie de 663 hectáreas, mientras la Batata se situaba en 270 hectáreas. Este último tiene un creciente consumo en el mercado español por parte del consumidor latino. La producción media de los últimos años de patatas en la región alcanzaba las 30.000 toneladas.

El cultivo de patata en Extremadura se centra principalmente en la variedad de media estación, la cual se siembra a principios de primavera (febrero-marzo) y se recolecta entre junio y mediados de julio. Según los datos del Ministerio de Agricultura, la producción española representa en torno al 4,27% de la producción comunitaria de patata. La producción de patata fresca de consumo en España -con

aproximadamente 2,15 millones de toneladas - se concentra fundamentalmente en la patata de media estación y en la patata tardía, representando ambas el 76% del total. La producción de patata muestra una ligera tendencia descendente en los últimos diez años, como consecuencia de un mayor retroceso de la superficie sembrada en relación a los incrementos registrados en el rendimiento del cultivo.

Según los datos del MAPA, entre las patatas que se recolectaron en primavera (sur de España y Baleares) se registraron producciones entre 26-45 tn/ha; mientras que los que recolectaron a finales del verano y en otoño (Castilla y León y Galicia) entre 39 y 52 tn/ha.

El sistema productivo de recolección otoñal presentó, para la campaña analizada, la mayor producción (superior a 50 t/ha). Por otra parte, las menores producciones de la comparativa se presentaron en la explotación típica de secano, en concreto en su sistema de patata antigua (5 t/ha), como consecuencia de las altas temperaturas y bajas precipitaciones en la zona. En los sistemas productivos de patata industria, las producciones comercializables variaron entre 22 y 47 tn/ha. En el caso de Extremadura, la media en patata temprana fue de 40 a 45 tn/ha.

¡Di adiós a las malas hierbas!

Hector[®]

Arigo[®]

Emir[®]

Dragster[®]

Victus[®] OD



De la IA a los gemelos digitales: cómo la tecnología está cambiando la forma de producir en el sector agro



El sector agroganadero y agroalimentario se enfrenta a grandes desafíos en los próximos años motivados por factores climáticos, subida de insumos y costes, concentración de actores y entrada de fondos de inversión, relevo generacional u disponibilidad de mano de obra, nuevos modelos de cultivos...un aluvión de cambios donde la llegada de la innovación y la tecnología, de la mano de la IA y la gestión de datos, se perfila como un compañero de ruta clave. Lo importante es que llegue al profesional agrario particular y no solo a grandes empresas agro. La **Plataforma Tierra**, liderada por **Cajamar**, destacaba en un reciente informe las 10 claves de este cambio.

1. Agricultura de precisión impulsada por IA y Big Data

La eficiencia y la sostenibilidad en la agricultura pasan por la obtención de datos para que los productores puedan tomar decisiones informadas a la hora de gestionar sus explotaciones. La digitalización de la producción agraria se apoya en tecnologías como sensores o imágenes satelitales, cuya información es recopilada y procesada con herramientas como internet de las cosas y big data.

2. Drones y robots agrícolas

La falta de relevo generacional y escases de mano de obra ha obligado a acelerar la inclusión de la tecnología en las labores que normalmente hacen los trabajadores, caso de recolección, siembra o deshierbe. En uno de sus informes apunta que los drones tienen potencial para recopilación de datos y provisión de información.

3. Biotecnología y edición genética (CRISPR)

El cambio climático está afectando a la viabilidad de ciertos cultivos en zonas específicas. La biotecnología, y en concreto la edición génica, se ha convertido en un aspecto importante para mejorar las características de los mismos. Aquí es donde entra en acción el CRISPR, un instrumento que permite 'editar' piezas del ADN para obtener plantas, resistentes a enfermedades, a suelos salinos o al déficit hídrico.

4. Agricultura regenerativa y tecnología del suelo

Nuevas técnicas apoyadas por herramientas digitales están facilitando prácticas como el uso de cultivos de cobertura, compostaje inteligente o monitoreo del estado del suelo. Las técnicas aplicadas a mejora del suelo contribuyen a restaurar la biodiversidad, capturar el carbono y mejorar la productividad de los cultivos.

5. Internet de las cosas (IoT) en el ámbito ganadero

La ganadera es una de las industrias más grandes del mundo y la implantación de sensores y cámaras, combinada con aplicaciones software o dispositivos integrados con IoT (internet de las cosas) es una realidad que se expande.

6. Agricultura vertical y granjas modulares

Estos modelos de producción cumplen con la necesidad de producir más cantidad de alimentos en un menor espacio y, por tanto, lo hacen compatible con su desarrollo en entornos urbanos o más cercanos a grandes urbes.

7. Las vías para obtener proteínas alternativas

Biotecnología y análisis de datos se combinan para la producción de nuevas fuentes de alimentos sostenibles que permiten la obtención de proteínas alternativas partiendo de plantas, hongos y algas, entre otras fuentes, que dan lugar a productos muy similares a los de origen animal. Estas soluciones van más allá de alimentos desarrollados a base de soja o insectos, sino que hay fuentes proteicas procedentes de un amplio abanico de plantas u obtenidas por procesos fermentativos.

8. Blockchain para la seguridad alimentaria

Su impacto radica en la seguridad alimentaria, pues el blockchain impulsa el desarrollo de un sistema de trazabilidad inmediato, inviolable, y que puede ser auditado y certificado.

9. IA para predicción de mercados y gestión logística

En el apartado logístico, además del control de la trazabilidad, la aplicación de esta tecnología favorece la reducción de desperdicios, la mejora de márgenes y la eficiencia en la gestión a la hora de anticipar demandas y optimizar las rutas de distribución.

10. Uso de gemelos digitales

Un gemelo digital en el sector agroalimentario es una réplica virtual dinámica de un sistema agrícola (parcela, cultivo o explotación). Alimentado por datos reales en tiempo real (sensores de suelo, drones y clima), permite simular escenarios para optimizar el riego, predecir plagas y maximizar la producción de manera sostenible.

Controla todos los costes:

campo, planta y comercialización



- **Diseñado para la actividad agrícola**
- **Define tus centros de coste**
- **Paneles de control diseñados para ti**
- **Costes, finanzas y RRHH**

Toda tu actividad, una plataforma

- ▶ Planificación agronómica
- ▶ Operaciones en campo
- ▶ Producción y almacén
- ▶ Comercialización y ventas
- ▶ Seguimiento logístico
- ▶ IA para la agricultura



Juan José Manzanero
Presidente de la Sectorial de Tabaco
de Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura

**“Hay una tendencia
 muy positiva
 en crecimiento
 de superficie de tabaco
 que alcanza las 6.500
 hectáreas contratadas”**

¿Con qué perspectivas se encara la campaña actual de tabaco en cuanto a superficie y perspectivas de precios para el agricultor?

La campaña se encara con prudencia, pero también con una cierta confianza en la fortaleza del sector. La contratación se cerró el 30 de marzo manteniéndose una tendencia muy positiva de crecimiento tanto de la superficie, que alcanza las 6.500 hectáreas, como el volumen contratado, que llega hasta los 23.700 millones de kilos, confirmando incluso una subida del número de productores resultado de la incorporación de algunos jóvenes al sector.

En precios, el agricultor recibe una mejora, pero hay que decirlo con claridad: no es una subida que permita lanzar las campañas al vuelo. El tabaco es un cultivo muy profesionalizado, muy exigente en mano de obra, agua, energía, curado y manejo técnico y, por tanto, el precio debe leerse siempre junto al coste real de producción y al riesgo que asume el agricultor.

Uno de los principales problemas a los que se enfrenta el cultivo es la restricción al uso de determinados fitosanitarios, claves para la sanidad vegetal del tabaco. ¿Es una clara desventaja?

Sin duda. Y no se trata de defender el uso indiscriminado de fitosanitarios, porque el agricultor tabaquero extremeño lleva años haciendo las cosas cada vez mejor, con trazabilidad, control técnico y asesoramiento. Como la normativa europea considera al

tabaco como un cultivo “menor”, las industrias fabricantes de fitosanitarios no se interesan en sustituir los productos que retiran, por el alto coste. Desde Cooperativas y en el seno de la Organización Interprofesional del Tabaco (OITAB) se ha trabajado intensamente para incorporar algunos productos por la vía de “usos menores” y ahora podemos disponer de algún fungicida para el control del moho azul o algún herbicida más para el control de hierba de hoja ancha.

Sin embargo, nos faltan soluciones para el principal problema del cultivo que son los nematodos, esos diminutos gusanos de suelo que se llevan cada año entre 300 y 500 kilos por hectárea. Aquí la única vía posible hasta ahora es la autorización excepcional de productos fumigantes que en años anteriores el Ministerio de Agricultura nos fue facilitando. Y aquí es donde consideramos que el Ministerio tiene una total falta de sensibilidad hacia los productores españoles cuando con las mismas reglas de juego, vemos que en Italia se las siguen concediendo a sus agricultores de tabaco sin los requerimientos que aquí hacen inviables los tratamientos.

Los precios en origen pactados con la industria se acordaron antes de la guerra de Irán y la subida de los insumos. ¿Puede verse comprometida la rentabilidad por hectárea?

Puede verse comprometida, sí, pero se ha negociado que los contratos incorporen

mecanismos de revisión para estas situaciones extraordinarias. No podemos pedir al agricultor calidad, cumplimiento, sostenibilidad y permanencia en el territorio si después todo el riesgo económico recae sobre él.

Aquí el cooperativismo tiene un papel fundamental. Una cooperativa no solo agrupa producción, también ordena la oferta, defiende posiciones comunes, ayuda en compras, presta servicios técnicos y da capacidad de negociación a agricultores que, individualmente, tendrían mucha menos fuerza. Pero incluso con esa estructura, si los costes se disparan, la rentabilidad por hectárea puede deteriorarse.

Se sigue hablando mucho en las zonas tabaqueras del cultivo del cáñamo para uso industrial. ¿Serían cultivos complementarios?

En Extremadura estamos trabajando para la implantación de este cultivo y de hecho es la única región en la que el cultivo dispone de una norma técnica de producción integrada, de manera que se pueda incorporar en las rotaciones con el cultivo del tabaco, por ejemplo. Esto es un hito importante pero solo no basta.

Como complemento, puede tener recorrido. Como solución milagrosa, no. El futuro de las zonas tabaqueras pasa por defender el tabaco donde es competitivo, reforzar el cooperativismo y abrir nuevas líneas de cultivo con prudencia, contrato y valor añadido en el territorio.



irritec
don't wait for rain®



La solución más completa para el riego

Descubre todos nuestros productos en
www.irritec.es

China abre las puertas al higo seco extremeño de calidad para competir con el de Irán, Turquía e India



A mediados del pasado mes de abril, los gobiernos de España y China firmaron cinco nuevos protocolos de colaboración en materia agroalimentaria que tienen en los casos del higo seco y el pistacho un impacto directo para las empresas y cooperativas productoras de ambos productos en la región. Hay que recordar que Extremadura es la región líder en extensión y producción de higo seco en España y la Unión Europea.

Según los últimos datos de la ESYRCE (Encuesta de Superficies y Cultivos del Ministerio de Agricultura), referidas al año 2025, la región extremeña cuenta con una superficie de 12.822 hectáreas de higueras, de las que 10.246 has estarían en secano y 2.576 has en regadío. A nivel nacional, el cultivo de higuera alcanza ya las 22.240 hectáreas de cultivo, de las que 17.911 estarían en secano y 4.376 has en regadío. Es decir, el 57% de la extensión de cultivo de higueras en España se concentra en Extremadura.

Entre los cinco acuerdos firmados entre las administraciones de España y China en Pekín destaca el de materia fitosanitaria para productos vegetales, que permitirá la exportación al mercado chino de higo seco y pistacho. Actualmente el mercado de consumo de higo seco en China está dominado por empresas de Irán, a través muchas de ellas de Vietnam, de Turquía e India.

Desde el año 2018, España y China han suscrito ya 22 acuerdos de colaboración para la exportación

de alimentos. La cartera de productos vegetales españoles autorizados para su exportación a China ya incluye frutos frescos (cítricos, melocotón, ciruela, uva de mesa, caqui, cereza), frutos secos como la almendra, y productos destinados a alimentación animal.

Mercado mundial

Según el último informe del Data Bridge Market Research sobre el mercado mundial del higo seco, publicado en 2025, “se espera que el mercado de Asia y el Pacífico crezca, en particular en India y China, como resultado del aumento del consumo de productos alimenticios saludables y de la creciente prosperidad de la población de clase media de la región”. El mercado chino de los higos secos está experimentando una rápida expansión, impulsado por una clase media urbana en crecimiento que considera los higos secos un tentempié de alta gama, saludable y natural. Este perfil de clientes urbanos, preferentemente jóvenes buscan cada vez más alimentos que tengan un alto valor nutricional, incluyendo fibra, vitaminas y antioxidantes.

China cuenta con una creciente extensión de cultivo de higuera, en torno a las 70.000 hectáreas, pero muy enfocadas sobre todo a la producción de higo en fresco. Irán ha dominado históricamente la gran mayoría del volumen de las importaciones directas

e indirectas de higos secos de China (a menudo canalizadas a través de Vietnam). El informe de Data Bridge Market Research destaca que “el mercado está evolucionando y los nuevos protocolos agrícolas han abierto vías para que los productores europeos (como España) exporten higos secos de alta calidad”.

En diferentes municipios de la región como Almoharín, Guareña, Arroyomolinos de Montánchez, Valdemorales, Montánchez, Valdefuentes, Salvaleón, Higuera de Vargas, Barcarrota, Salvatierra de los Barros, Cristina, Monesterio, y en la comarca del Jerte y la Vera el cultivo del higo sigue siendo muy importante, impulsado por sus buenos precios en origen. Ya hay empresas chinas que han visitado algunas cooperativas y empresas de la región para interesarse por la compra de higo seco.

Extremadura lidera el Grupo Operativo GO HIGOS, coordinado por Adismonta y con la presencia de CICYTEX y UEX, y distintas cooperativas y empresas para la “Aplicación de Estrategias Innovadoras en el sector del higo seco español para una máxima calidad higiénico- sanitaria”. Y que está promoviendo, con la colaboración de la Cámara de Comercio de Cáceres, la creación de una marca de calidad de Higo Seco de Extremadura. La financiación de las ayudas recogidas en el Grupo Operativo

GO Higos se realizan en un 80% con cargo al FEADER y en un 20% con cargo al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Montante total de la ayuda: 517.899,12 de euros.



Cofinanciado por
la Unión Europea



Riego eficiente, rentable y diseñado a medida.

**CONTRATA NUESTRO
SERVICIO DE ASESORAMIENTO**



Estudiamos tu explotación para sacar la mayor rentabilidad garantizando la reducción de coste y te asesoramos para potenciar y proteger tus cultivos con fertilizantes y fitosanitarios. Somos tienda especializada.

Servicios que ofrecemos

- ✓ Diseño técnico agronómico, hidráulico y eléctrico.
- ✓ Filtración automática y portagoteros autocompensantes.
- ✓ Automatización y gestión a distancia.
- ✓ Bombeo fotovoltaico para reducir costes energéticos.
- ✓ Integración de hidrantes, bombeos, cuadros y legalización.
- ✓ Mantenimiento programado y soporte técnico.



CONTACTO



Teléfono
924 67 02 56



Correo
graginsa@graginsa.com

TIERRA

www.plataformatierra.es

EL CAMPO TAMBIÉN AVANZA CON CONOCIMIENTO

Plataforma Tierra es la comunidad agroalimentaria de **Cajamar**, un espacio donde la información, la innovación y la tecnología se ponen al servicio de profesionales y empresas del sector.

Una forma de compartir conocimiento útil para tomar mejores decisiones, impulsar la digitalización y avanzar hacia una agroalimentación más eficiente, competitiva y sostenible.



cajamar
CAJA RURAL

VERANO 2026
AÑO XXX

OLIVAR DE EXTREMADURA

EL OLIVAR CRECE EN 68.000 HECTÁREAS EN EXTREMADURA EN LAS DOS ÚLTIMAS DÉCADAS



Foto: Olivar en seto
en Logrosán (Cáceres)

Los cultivos leñosos se han convertido en los grandes protagonistas del sector agrario español en las últimas dos décadas con un fuerte crecimiento en extensión tanto de olivar como de almendro y de pistacho. En el caso del olivar, con la llegada de nuevos modelos de cultivo en superintensivo o en seto especialmente, se ha pasado de una superficie de 2.456.719 hectáreas en el año 2005 a 2.873.396 has el año pasado (Fuente: ESYRCE).

Este crecimiento de 416.677 hectáreas en las últimas dos décadas ha estado marcado por dos factores. Por un lado, una gran

parte del mismo se ha puesto en sistemas de riego por goteo. Y en segundo lugar, se ha concentrado sobre todo en las tres mayores regiones productoras de aceite de oliva españolas. En Andalucía ha crecido en 236.790 hectáreas; en Castilla-La Mancha lo ha hecho en 89.004 has y en Extremadura en 67.797 has. Es decir, entre las tres regiones concentran un crecimiento de 393.591 has, el 94% de lo que ha crecido en extensión de cultivo el olivar desde el año 2005.

En el caso de Extremadura, la región se ha pasado de 237.010 hectáreas de cultivo en el año 2005, de ellas 218.339 has de

aceituna para almazara, a las 304.807 has del 2025. De ellas, 199.778 has de aceituna para almazara, 70.547 has de doble aptitud y 34.482 has de aceituna para mesa.

Del total de hectáreas para cultivo de olivar en la región, 80.319 has cuentan con riego. La mayor parte de este crecimiento se ha centrado en olivar superintensivo, en seto e intensivo en riego, especialmente en las Vegas del Guadiana. Ganando terreno a tradicionales zonas de cultivos de secano e incluso de cultivos industriales de regadío como maíz, arroz e incluso frutales en los últimos años.

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 DE MEDIA 68.472 TN DE ACEITE DE OLIVA EN LAS ÚLTIMAS SEIS CAMPAÑAS



EL RÉCORD HISTÓRICO FUE EN LA 21/22 CON 104.273 TN Y LA MENOR EN LA 22/23 CON SOLO 36.330 TN

Pese al fuerte aumento de la extensión del cultivo de olivar en toda España, cercana a las 400.000 hectáreas en las dos últimas décadas, la producción media por campaña no está alcanzando las cifras esperadas. Con una producción media por campaña en la última década de 1,25 millones de toneladas.

El cambio climático, con primaveras y veranos más calurosos y las menores lluvias, salvando el último invierno, ha motivado una limitación considerable en el techo de producción real que podría alcanzar el olivar español. Un récord para el que hay que remontarse a la campaña 18/19 cuando se alcanzaron los 1,78 millones de toneladas de producción.

Lo que ocurre en España sirve también para Extremadura. Aunque con algunas singularidades. Si se analizan los datos de producción de AICA de las últimas seis campañas -de la 20/21 a la actual 25/26- la producción media de aceite de oliva en la región por campaña queda en las 68.472 toneladas. De ellas, 60.450 toneladas serían de la provincia de Badajoz y

solo 8.021 toneladas de media de la provincia de Cáceres.

Fuera de la región

Hay que tener presente que en Extremadura un porcentaje cambiante por campaña de aceituna para almazara sigue saliendo con destino a almazaras de fuera de la región. A través de grandes grupos envasadores que mantienen acuerdos directos con puestos de compra de aceituna de la región. Y que son molturadas después en almazaras de Toledo, Sevilla, Córdoba e incluso Huelva como ha pasado esta campaña.

Un problema que afecta por igual a la provincia de Badajoz como a la de Cáceres, pese a las nuevas aperturas de almazaras. Por lo que las cifras aportadas por AICA sobre la producción regional siempre reflejan menos producción de la real, difícil de cuantificar. Algo que no ocurre en Andalucía o en mucha menor medida en Castilla-La Mancha.

En las últimas seis campañas olivereras en la región podemos encontrar las dos caras de la moneda: de la campaña récord en la historia del olivar regional, la 21/22 con

104.273 toneladas (91.613 de ellas en la provincia de Badajoz) a una campaña muy corta: la 22/23 con solo 36.330 toneladas.

La media de almazaras que han molturado aceitunas en estas seis campañas analizadas oscila entre las 133 y las 136. En la última campaña fueron 91 almazaras en la provincia de Badajoz y 45 en la de Cáceres.

Por provincias

Si el análisis de la producción de aceite de oliva en Extremadura se reduce a las últimas tres campañas, la media de producción sube hasta las 71.000 toneladas. La media de producción en las últimas seis campañas en la provincia de Badajoz supuso el 88% del total regional (60.450 tn por campaña) frente al 12% de la provincia de Cáceres (8.021 tn por campaña). La provincia de Badajoz, donde más han crecido las nuevas plantaciones de olivar y con más aperturas de nuevas almazaras de mayor tamaño, ha logrado situarse junto a Ciudad Real como la provincia no andaluza con mayor producción aceitera de España.



PERFECCIÓN EN LA EXTRACCIÓN
DEL ACEITE DE OLIVA

www.centrifugacionalemana.com

**centrifugación
alemana**



FRANCISCO JAVIER GARCÍA ALBÚJAR
PRESIDENTE DE LA COOPERATIVA SANTÍSIMO CRISTO
DEL HUMILLADERO (MEDINAOLIVA)

“EN LOS PRÓXIMOS AÑOS VA A SEGUIR AUMENTANDO EL OLIVAR ECOLÓGICO EN NUESTRA ZONA”

La Cooperativa Santísimo Cristo del Humilladero, ubicada en la localidad pacense de Medina de las Torres, más conocida por su marca **Medinaoliva**, es una de las más activas en la elaboración y comercialización a granel y envasado de aceites de oliva vírgenes extra ecológicos. Para los que creó la marca **Contributa Ecológica**, en referencia a la ciudad romana de Contributa Iulia que existe en su término municipal.

Actualmente la cooperativa cuenta con 230 socios activos que entregan su aceituna no solo desde Medina de las Torres sino desde otros pueblos cercanos. Su actividad se centra en el aceite de oliva, aunque también en campaña cuenta con un punto de recogida de aceituna de verdeo para dar servicio a sus socios que venden fuera.

¿Cómo comenzó la apuesta de la cooperativa por el aceite ecológico?

Yo hace muchos años que cultivaba en ecológico y vendía la aceituna a la almazara de Dieta Mediterránea en Zafra, a un mejor precio que la aceituna convencional. En el pueblo se vendía igual la ecológica que la convencional y eso no podía ser. Y entonces pensamos en aprovechar el potencial del aceite ecológico con la cre-

ación de la marca **Contributa Ecológica**. Hace ya unos diez años. Podíamos haber optado por la marca Medinaoliva Eco pero quisimos aprovechar las sinergias con el yacimiento romano de Contributa Iulia de Medina de las Torres. En teoría el yacimiento debería tener un mayor impacto turístico del que tiene, y poder provechar ese tirón comercial.

¿Ha ido aumentando cada campaña el porcentaje de aceites ecológicos sobre el total de la cooperativa?

La mayoría de producción todavía va a graneles pero cada año el envasado crece más. Estaremos ahora en un 55% de aceites de oliva convencional y un 45% en ecológico en aceite producido. Creo que en los próximos años va ir subiendo el ecológico. El precio a liquidar es mayor y el socio lo tiene en cuenta.

Casi todo el olivar en nuestra zona sigue siendo tradicional aunque se están poniendo plantaciones nuevas. En unos años puede llegar al 10% el superintensivo. Pero de aquí a unos años.

¿El mercado nacional valora suficiente el aceite ecológico?

Está creciendo el mercado nacional pero el extranjero sigue siendo el clave. Hemos

estado en importantes ferias como en Milán o en Dubai. Al final este aceite renta más que el convencional.

Es una pena pero pese a ser el primer productor mundial de aceites de oliva, hay países que aún nos superan en calidad. Hay mucho desconocimiento y en pueblos de olivereros aun te preguntan qué diferencia hay entre un virgen extra y virgen y un refinado. Hay que trabajarlo mucho. El consumidor que compre lo que quiera pero que esté bien informado. Y pasa incluso en las regiones productoras de aceituna y aceite de oliva. Hay que empezar a formar y promocionarlo en las escuelas. Que los niños lo transmitan en sus casas. Sigue habiendo muchas diferencias con Italia, donde se valoran y protegen muchos sus productos.

¿Qué importancia tiene la venta on line para vuestros aceites?

Es importantísima y hay que invertir en ella y potenciarla, porque te permite llegar a más consumidores y explicarles lo que son y representan nuestros olivares. Además, contamos con precios ajustados para tratarse de AOVE ecológico. Es clave hacerse un nombre en el mercado y que se valore. No tenemos enviada a ningún AOVE que se haga en España.



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

CLAVES DEL NUEVO MAPA OLEÍCOLA EXTREMEÑO: CAMBIO VARIETAL Y PARÁMETROS FÍSICO-QUÍMICOS MÁS AJUSTADOS



De izquierda a derecha: Dr. Manuel A. Martínez Cañas; Ana González Trejo; Ana Cortés Fuerte; Dr. Daniel Cortés Montaña.

TEXTO: MANUEL A. MARTÍNEZ CAÑAS (RESPONSABLE DEL ÁREA); DANIEL CORTÉS MONTAÑA; ANA GONZÁLEZ TREJO; ANA CORTÉS FUERTE. ÁREA DE ACEITE DE CICYTEX

Recientemente, el olivar extremeño ha experimentado una transformación profunda que va mucho más allá del incremento de superficie o del cambio en los sistemas de cultivo. La expansión del olivar intensivo y superintensivo en seto, junto con la entrada destacada de nuevas variedades de olivo, está modificando de manera clara la caracterización de los aceites de oliva virgen y virgen extra producidos en la región, tanto desde el punto de vista sensorial como desde su composición físico-química y su posicionamiento en el mercado.

Tradicionalmente, Extremadura ha sido una región ligada a variedades autóctonas y adaptadas a sistemas de cultivo extensivos o tradicionales, que han dado lugar a aceites con perfiles muy reconocibles, marcados por frutados diferentes según el momento de recolección y una personalidad ligada al territorio, reflejo de un olivar de secano, con marcos amplios, árboles de gran porte y una clara dependencia de las condiciones climáticas anuales.

Del marco tradicional al olivar en seto: nuevas variedades, nuevas decisiones en el campo, un paisaje que se reinventa

La búsqueda de mayor eficiencia productiva, regularidad en las cosechas y adaptación a la mecanización ha impulsado la implantación de nuevos modelos de olivar, especialmente en regadío. En este contex-

to, la elección varietal se ha convertido en un factor estratégico. Variedades “foráneas”, como Arbequina, han ganado protagonismo por su buena adaptación al cultivo en seto, su entrada rápida en producción y su comportamiento agronómico estable.

Este cambio varietal tiene un impacto directo en los aceites obtenidos. La genética del olivo condiciona aspectos clave como la intensidad del frutado, el equilibrio entre amargor y picante, el perfil aromático o la estabilidad oxidativa. Así, la incorporación de estas nuevas variedades ha ampliado notablemente el abanico sensorial de los aceites extremeños.

Junto a los perfiles tradicionales, hoy es cada vez más habitual encontrar AOVES con frutados más delicados y una mayor suavidad en boca, características especialmente valoradas por determinados mercados y usos gastronómicos.

Además de la variedad, los sistemas de cultivo intensivos y superintensivos influyen de forma decisiva en los aceites obtenidos. La gestión del riego, la nutrición controlada y la posibilidad de realizar recolecciones tempranas y rápidas, con menor tiempo entre cosecha y molturación, permiten obtener aceites con mejor control de la calidad y mayor regularidad año tras año. Esto se traduce en parámetros físico-químicos más ajustados y en una reducción de defectos asociados a frutos sobremaduros o dañados.

Tipicidad extremeña: de la amenaza de homogeneización a la oportunidad de diferenciarse

Esta evolución no implica una sustitución de lo tradicional por lo moderno, sino más bien una convivencia de modelos. En Extremadura coexisten hoy olivares tradicionales que siguen aportando aceites singulares, ligados al territorio y a variedades históricas, con explotaciones modernas que generan volúmenes importantes de AOVE de perfil más estandarizado. Esta diversidad productiva enriquece la oferta regional y permite atender a distintos segmentos del mercado, desde aceites de carácter muy definido hasta otros más versátiles y equilibrados.

La región ha pasado de una identidad relativamente homogénea a un escenario en el que la variedad, el sistema de cultivo y el manejo agronómico suponen una oportunidad para valorar el aceite no solo por su origen geográfico, sino también por su estilo, su uso culinario y su perfil sensorial específico.

En definitiva, la entrada de nuevas variedades y el desarrollo del olivar intensivo y superintensivo están redefiniendo la forma en que se entienden y se describen los aceites de oliva virgen y virgen extra de Extremadura. Una evolución que responde a las exigencias productivas actuales, pero que también está contribuyendo a consolidar una región cada vez más dinámica, diversa y competitiva dentro del panorama oleícola español.



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



MARÍA TRINIDAD TENA
CEO DE VÍA ARGENTA (QUINTANA DE LA SERENA)

“EL AOVE ESTÁ EN CRECIMIENTO, AUNQUE NO HA ALCANZADO SU MADUREZ EN MUCHOS MERCADOS”

¿Cómo surgió el proyecto de Vía Argenta?

El nombre surge de la unión entre norte y sur, tan importante como ha sido históricamente la Vía de la Plata, para el comercio la cultura y el propio tránsito de gente. Nosotros ya contábamos con productos de calidad de la tierra desde hace bastantes años. Mi marido es de Cantabria. Y buscamos poner algo en común donde todas las diferencias se solucionan: en la mesa. Con lo mejor de la tierra.

La marca tiene un carácter muy emocional, y una estructura y diseño muy cuidado. Estamos desarrollando la marca tanto para el mercado nacional como para exportación. Para regalos, tiendas gourmet, etc.

Pretendemos mucho con la marca recordar estos recuerdos de la infancia de tu madre o de tu abuela que con poco que tenían te hacían disfrutar como un niño en la mesa y te acordabas toda la vida. La imagen de los niños, el dinamismo.

También refleja el granito al ser de una familia de graniteros de Quintana de la Serena. Branding muy trabajado. Calidad, imagen y la experiencia que rodea a los productos.

Contamos con fincas en Quintana de la Serena, Zalamea, en Santa Olalla de Cala en la zona de Huelva, en el norte de Cáceres. Olivar y dehesa son la clave en ellas. En principio queremos abarcar los productos que nos dan nuestras propias fin-

cas, pero nunca se sabe. Estamos abiertos a desarrollar nuevos productos.

¿Qué tipos de AOVE son los que elaboráis y comercializáis?

Contamos con aceite de oliva virgen extra de tres variedades: Manzanilla, Picual y Arbequina. Con recogida temprana y extracción en frío. También disponemos de miel de tres o cuatro variedades que son las que aportan nuestras fincas propias, entre ellas la monovarietal de azahar y eucalipto. Y también comercializamos jamón y embutidos 100% ibéricos.

¿Son productos muy diferentes a la hora de su comercialización, sobre todo en exportación?

Son productos complementarios aunque diferentes. La cuestión es la madurez que tenga cada mercado en base al conocimiento de los diferentes productos. Puede que el jamón sea conocido en muchos mercados pero menos maduro a la hora de saberlo cortar. Hay que llevarlo mucho más preparado. Los requisitos para la exportación de carne son más complejos que los del AOVE.

El AOVE está en crecimiento aunque no ha alcanzado su madurez en muchos mercados. Está cambiando también la forma de consumirse. Hay muchos tipos de aceites y no solo de oliva. Hay mercado donde es más fácil entrar y en otros es muy importante la formación del consumidor y des-

tacar sus beneficios saludables y gastronómicos frente a otros. La competencia italiana también sigue siendo importante. Pero tiene mucho recorrido de crecimiento aún.

¿En exportación la marca España sigue siendo importante?

La marca España es la que pesa. Intentamos destacar el origen Extremadura allá donde vamos pero solo te ubican cuando hablas de España. Y a veces incluso les cuesta. Pero seguimos trabajándolo. Lo ideal es que vengan aquí y conozcan in situ Extremadura, su territorio y sus productos. Es complejo por la gran variedad y competencia que existe de buenos productos.

¿Cómo se puede llegar más al consumidor final, sea de AOVE u otros productos?

Queremos educar al consumidor, con catas, videos, colaboraciones con chefs, promociones en puntos de venta... Hay que transmitir la cultura que rodea al producto. No solo compras por el producto sino por la experiencia que hayas tenido con él. Por ejemplo, en alguna visita a España por parte del cliente extranjero. Lo probé así y lo comí de esa forma. Recordar esos recuerdos. A veces parece que lo nuestro nos resulta más monótono. Se busca diversidad y la autenticidad del producto en tu propia tierra. Tocando un poco el corazoncito en este mundo que vivimos tan rápido.

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.



TODOLIVO I-15^P: LA VARIEDAD DISEÑADA PARA MAXIMIZAR LA RENTABILIDAD EN SECANO



Variedad Todolivo I-15P.
Finca 'Calderito Alto' (Córdoba)

En el olivar de secano, la diferencia entre una campaña media y una campaña excelente no depende únicamente de la pluviometría, sino de la capacidad de la variedad para transformar cada milímetro de agua en producción real de aceite. En este contexto, la elección varietal se convierte en una decisión estratégica.

Bajo este enfoque técnico, **Todolivo I-15^P**, comercializada a nivel mundial desde 2020 y evaluada desde 2008 en el **Programa de Mejora Genética de Todolivo**, se ha consolidado como una variedad de referencia al reunir una combinación especialmente equilibrada de eficiencia productiva, estabilidad agronómica y elevada resiliencia frente al estrés hídrico.

Estas cualidades adquieren especial relevancia en escenarios de escasez de agua, como el registrado durante el año hidrológico 2022-2023, donde la combinación de bajas precipitaciones y altas temperaturas provocó una drástica reducción de la producción de aceite en España (-55% en 2022 y -42,7% en 2023 respecto a 2021). Sin embargo, en estos años tan extremos, **Todolivo I-15^P** confirmó su superioridad, distanciándose contundentemente del resto. Este contexto evidencia que la elección de variedades adaptadas a condiciones limitantes es un factor clave en campañas marcadas por la escasez.

En condiciones de mayor disponibilidad hídrica, como se muestra en el Gráfico "Efecto de la pluviometría en la producción de aceite" **Todolivo I-15^P** también

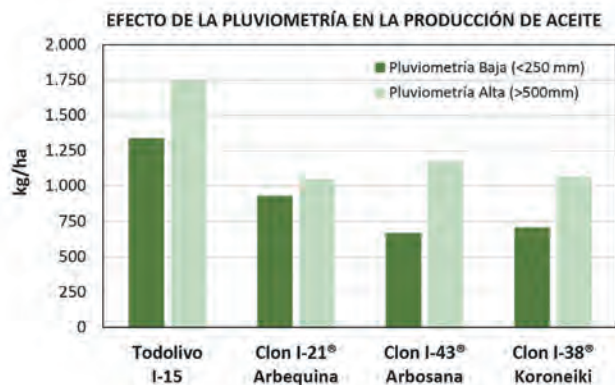
muestra una respuesta productiva más eficiente, maximizando el aprovechamiento del agua. Estos resultados confirman la doble ventaja agronómica de **Todolivo I-15^P**.

En este contexto, la capacidad de contar con una variedad que mantenga una producción estable y sostenida adquiere un valor estratégico en rentabilidad. **Todolivo I-15^P** destaca por su comportamiento productivo equilibrado, incluso en campañas marcadas por la sequía recurrente, aportando seguridad y previsibilidad al agricultor.

Sistema radicular

La adaptación al secano de **Todolivo I-15^P**, se apoya, en primer lugar, en un sistema radicular potente y profundo, con elevada capacidad de exploración del perfil del suelo. Este desarrollo permite al árbol acceder a reservas de agua situadas en horizontes más profundos y aprovechar de forma más eficiente los recursos hídricos y nutricionales disponibles, incluso en condiciones de baja pluviometría.

A esta estrategia subterránea se suma una estructura foliar adaptada al estrés hídrico, con hojas coriáceas, más gruesas y con una cutícula desarrollada que limita la pérdida de agua por transpiración. Esta configuración permite al árbol mantener su actividad fisiológica durante periodos prolongados de déficit sin comprometer su equilibrio vegetativo.



Rendimiento graso (%) de Todolivo I-15^P vs Arbequina

Localización	Fecha recolección	Todolivo I-15 ^P	Arbequina
Puebla de Cazalla (Sevilla)	27/11/2025	28,1%	21,9%
Los Cansinos (Córdoba)	13/11/2025	25,4%	20,1%
Bujalance (Córdoba)	04/11/2025	23,4%	15,3%
La Rambla (Córdoba)	17/10/2025	21,2%	18,1%
Calderito Alto (Córdoba)	09/12/2025	21,3%	19,0%

Todolivo I-15^P es capaz de alcanzar un elevado rendimiento graso de forma temprana, sin depender de las lluvias otoñales, lo que permite cosechar de forma temprana en comparación a variedades tradicionales y aprovechar mejores condiciones de mercado (a principios de campaña suele coincidir con momentos de mercado en los que los precios frecuentemente son más favorables).

Este comportamiento ha quedado demostrado tanto en nuestros centros de investigación en condiciones de secano como en numerosas explotaciones comerciales.

Todolivo I-15^P mantiene la coloración verde de la aceituna a lo largo de toda la fase de lipogénesis. Este comportamiento no limita la acumulación de aceite, alcanzando elevados rendimientos grasos. Esta estabilidad permite una gestión más precisa del momento óptimo de cosecha, facilitando la toma de decisiones basada en parámetros técnicos como el contenido graso, sin depender exclusivamente del cambio de color como indicador visual.

En un entorno cada vez más exigente y competitivo, **Todolivo I-15^P** se consolida como la variedad líder que va más allá de una simple elección técnica. Apostar por ella es asegurar un modelo productivo constante, eficiente y altamente rentable, capaz de responder con solvencia a las demandas actuales del sector y maximizar el retorno de cada inversión.



LA MÁS ALTA EFICIENCIA ENERGÉTICA

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



MENOR TIEMPO DE INACTIVIDAD

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



UNIDAD DE HUSILLO DE ACCIONAMIENTO PREMONTADA

Cambio rápido y sencillo del sistema.



HUELLA REDUCIDA

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

GEA DIRECT DRIVE

Impacto directo

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



TEXTO: **JOSÉ LIÉTOR GALLEGO**
INSTITUTO UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN EN OLIVAR
Y ACEITES DE OLIVA (INUO) / UNIVERSIDAD DE JAÉN

CRÉDITOS DE CARBONO: LA OTRA GRAN COSECHA DEL OLIVAR

Muchos olivareros comprendieron hace tiempo el valor ambiental y reputacional de aplicar prácticas que incrementan el carbono del suelo - como el mantenimiento de cubiertas vegetales extensas y vigorosas, la aplicación de fertilizantes orgánicos (restos de poda triturados, estiércoles o alperujo compostado) o la reducción del laboreo. Al tiempo que pueden contribuir a reducir las emisiones asociadas al uso de maquinaria y fertilizantes químicos. La mayoría lo hace por convicción, impulsada por el compromiso de dejar a sus pueblos y a su gente un legado de prosperidad. Sin embargo, no todos cuentan con la determinación necesaria para avanzar hacia un modelo de cultivo más sostenible y responsable. Es aquí donde entran en juego los créditos de carbono. El concepto de crédito de carbono (1 crédito = 1 tonelada de CO₂ eq) no es reciente. Se consolidó a finales de los años noventa, especialmente a partir de la adopción del Protocolo de Kioto en 1997, como un mecanismo para que los sectores clave de la economía redujeran sus emisiones de gases de efecto invernadero. ¿Cómo? Ofreciéndoles la posibilidad de compensar sus excedentes de emisiones (medidas en CO₂ eq) mediante la compra de créditos generados por actividades que lograban secuestrar carbono de forma neta. Se trataba no solo de limitar las emisiones de las compañías más contaminantes, sino también de premiar a aquellas que contribuían a reducir el incipiente calentamiento global.

Suelos cultivados

El “mercado voluntario” (en el que se enmarca el sector agrario) surge a finales de la década de 2000, cuando los primeros

estándares internacionales comenzaron a certificar el carbono almacenado en suelos cultivados, convirtiendo prácticas agronómicas sostenibles en activos climáticos con valor económico. A diferencia del mercado regulado, este mercado no impone obligaciones legales y su participación depende de la decisión voluntaria del agricultor.

¿Qué beneficios reporta al olivarero incorporarse al mercado voluntario?

El más evidente es que, si demuestra que su olivar ha mejorado su reserva de carbono en el suelo durante los últimos años, podrá generar un incentivo económico. La implantación de prácticas orientadas a la “cosecha de carbono” en el olivar genera otros beneficios relevantes a medio y largo plazo:

- (1) Mejorar la fertilidad del suelo constituye, probablemente, la inversión más rentable para cualquier agricultor: a mayor contenido de materia orgánica, mayor capacidad de retención de agua y nutrientes, menor dependencia de insumos químicos, mayor autosuficiencia y mayor resiliencia frente a eventos climáticos extremos;
- (2) Contar con una certificación que acre-

dite el compromiso con la mitigación del cambio climático refuerza la reputación de la explotación y abre la puerta a mercados más exigentes;

y (3) Demostrar capacidad de secuestro de carbono supone anticiparse a futuras exigencias ambientales y afrontar con mayor solidez los nuevos requisitos de la PAC y del mercado.

Los créditos de carbono del olivar son bien valorados en el mercado voluntario y, cuando cuentan con certificaciones rigurosas, suelen encontrar demanda y venderse con rapidez. Se consideran créditos de alto valor añadido porque aportan beneficios sociales y ambientales claros: fijación de población rural, conservación del paisaje mediterráneo, mejora de la biodiversidad, reducción de la erosión y regeneración del suelo.

Para beneficiarse de los créditos de carbono, el agricultor debe seguir cuatro pasos prácticos:

- (1) Implantar o consolidar prácticas que aumenten el carbono del suelo, como cubiertas vegetales o aportes orgánicos;
- (2) Recopilar información básica de la finca (historial de manejo, superficies, analíticas y rendimientos);
- (3) Contactar con una entidad certificadora que utilice una metodología reconocida, calcule el balance de carbono de la finca, coordine las mediciones necesarias y valide técnicamente los resultados para que los créditos puedan registrarse y comercializarse;
- y (4) Formalizar la inscripción y venta de los créditos generados, ya sea a través de un intermediario o mediante acuerdos directos con empresas compradoras.



BALAM

| AGRICULTURE |

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



BALAM.ES

SULTANA

BALAM AGRICULTURE

La evolución del origen.



sultana.balam.es



Mayor productividad



Maduración temprana



Envero de larga duración y sin caída



Amplio periodo de recolección



Alto rendimiento graso



Fruto de mayor tamaño



Reducido vigor



Menores costes de poda



Resistente al frío



Excelente aceite

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

CLAVES PARA AFRONTAR EL ESTRÉS HÍDRICO DEL OLIVAR DESDE LA INNOVACIÓN AGRONÓMICA Y TECNOLÓGICA



Asistentes a la Jornada RIH



Ponentes y representantes BALAM Agriculture

BALAM Agriculture reúne en la finca El Valenciano a empresas líderes del sector para abordar estrategias integrales de nutrición, riego y tecnología orientadas a maximizar la eficiencia productiva del olivar en un contexto de estrés hídrico. La finca experimental **El Valenciano & Rural Innovation Hub**, impulsada por BALAM Agriculture en Carmona (Sevilla), acogió una nueva edición de encuentros profesionales bajo el título *'Estrategias integrales frente al estrés hídrico en olivar. Nutrición, riego y tecnología para maximizar la eficiencia productiva'*. Una jornada técnica que reunió a empresas, técnicos y profesionales del sector agroalimentario para analizar algunos de los principales desafíos que actualmente afronta el cultivo del olivar.

El encuentro puso el foco en la necesidad de abordar el estrés hídrico desde una visión transversal, combinando tecnología, manejo agronómico, nutrición vegetal y nuevas estrategias de riego capaces de aumentar la eficiencia productiva de las explotaciones. En un contexto marcado por la escasez de recursos hídricos, el incremento de los costes de producción y la necesidad de avanzar hacia modelos agrícolas cada vez más sostenibles y rentables.

La jornada volvió a consolidar el papel de El Valenciano Rural Innovation Hub como espacio pionero en la generación de sinergias entre empresas, investigadores, técnicos y agricultores. En los últimos meses, el proyecto ha reforzado su actividad y capacidad de conexión dentro del sector agro-

alimentario, ampliando su ecosistema de colaboración con la incorporación de nuevos partners estratégicos como Caudal, Almagra (EDF Man), Gysa o Alltech Crop Science. Una evolución que refuerza la posición del Hub como punto de encuentro para la innovación aplicada al campo y la transferencia de conocimiento al sector productor.

Tecnología y datos para optimizar la fertirrigación

La primera de las intervenciones estuvo protagonizada por Modpow. **Joan Torrents**, Product Owner de la compañía, abordó las claves para una fertirrigación basada en datos, orientada a anticipar y gestionar el estrés hídrico en el olivar. Se revisaron los fundamentos fisiológicos del cultivo y la relación entre suelo, agua y planta para comprender mejor las necesidades hídricas y nutricionales. Además, se presentaron casos de éxito y estrategias prácticas de fertirrigación para maximizar el potencial del olivar.

A lo largo de su ponencia, Torrents insistió en que *"el potencial de un olivar no lo marca solo el agua disponible, sino la capacidad de gestionarla con criterio y conocimiento."*

La segunda de las ponencias corrió a cargo de Almagra. El **Dr. Federico Maj**, European Technical & Marketing Support de la compañía, presentó, a través de ensayos de campo (algunos de ellos realizados en la finca El Valenciano), el protocolo ALMAGRA, orientado a mejorar la respuesta del olivar bajo condiciones de estrés de medioambiente o abióticos.

Uso eficiente del agua para el olivar del futuro

La jornada continuó con la participación de Caudal y la intervención de **Manuel Gómez Carmona**, director de Producto, que centró su intervención en la necesidad de avanzar hacia una agricultura más eficiente en el uso del agua. *"El agua es uno de los grandes factores que van a marcar el futuro de la agricultura, especialmente en zonas como Andalucía. Por eso, el reto no está únicamente en disponer de agua, sino en ser capaces de utilizarla con la máxima precisión y responsabilidad"*, apuntó Gómez.

Networking, conocimiento y visión compartida de futuro

Al término de la jornada técnica, conducida por **Roberto Ramírez**, director de BALAM Aqua-Terra, los asistentes compartieron un almuerzo networking en las instalaciones de la finca El Valenciano, donde continuaron intercambiando experiencias y reflexionando sobre algunos de los principales retos que afronta la agricultura actual.

Esta jornada marca el inicio de una nueva etapa liderada por **Daniel Marfil Vara**, director de Marketing & Comunicación de BALAM Agriculture, quien ha asumido recientemente la dirección del proyecto. *"El Valenciano fue el primer Rural Innovation Hub impulsado en España y nuestro objetivo es seguir fortaleciendo ese papel pionero, creando espacios donde empresas, técnicos, investigadores y agricultores puedan compartir conocimiento, generar nuevas sinergias y acercar la innovación al campo de una forma práctica y útil para el sector"*, señala Marfil Vara.



**Nutrición que se ve,
se nota y rinde.**

BIGFRUIT®

AUMENTO DEL TAMAÑO DE LOS FRUTOS

&

CALIBITT®

CALCIO DE ALTA EFICIENCIA



Disminución de heridas en la piel.

- Menos microfisuras y daños en la piel, frutos más sanos y con mejor apariencia.



Aumento de calibres.

- Mayor desarrollo del fruto, más calibre y mejor presentación.



Aumento del rendimiento en aceite.

- Más rendimiento, más eficiencia y mayor rentabilidad.



COMERCIAL QUÍMICA MASSÓ, S.A.

C/ Viladomat, 321, 5º planta - 08029 Barcelona

Tel.: 934 952 500 - E-mail: masso@cqmasso.com

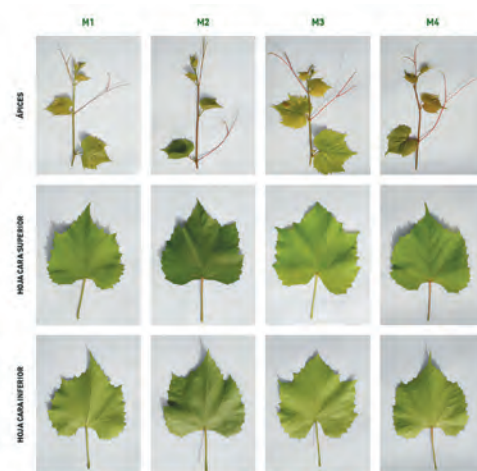
Más Massó Agro en:



Innovación genética en el viñedo: una necesidad estructural para el futuro de la viticultura



VCR Research Center



Durante décadas, la viticultura europea ha sostenido su estabilidad sobre un equilibrio relativamente predecible entre clima, suelo y material vegetal. Sin embargo, este equilibrio se ha visto alterado por el aumento de las temperaturas, la irregularidad de las lluvias, la mayor frecuencia de fenómenos climáticos extremos y una presión fitosanitaria creciente. A ello se suma un marco normativo más restrictivo en el uso de materias activas y una demanda social que exige una sostenibilidad real. En este contexto, la innovación genética deja de ser una opción para convertirse en una necesidad estructural.

Hablar de innovación genética en viticultura implica ir más allá de la variedad. El viñedo es un sistema complejo en el que el portainjerto actúa como interfaz entre la planta y su entorno. Tras la crisis de la filoxera, su uso permitió salvar el viñedo europeo, pero muchos de los portainjertos actuales fueron seleccionados hace más de un siglo, en condiciones muy diferentes. Hoy, la cuestión no es si siguen funcionando, sino si son capaces de responder a las exigencias climáticas y productivas del siglo XXI.

Generación de portainjertos

En este escenario se sitúa la Serie M, una nueva generación de portainjertos desarrollada por la Universidad de Milán, con el apoyo de Winegraft, y comercializada por VCR. Esta serie introduce diversidad gené-

tica y especialización en un mercado tradicionalmente dominado por unos pocos genotipos. Los portainjertos M1, M2, M3 y M4 presentan características diferenciadas que permiten adaptarse a distintas situaciones: tolerancia a suelos calizos o salinos, resistencia a la sequía, eficiencia en el uso del agua o capacidad para modular el vigor e influir en la calidad de la uva.

Más allá de sus prestaciones agronómicas, la Serie M plantea un cambio de paradigma. Tradicionalmente entendido como una barrera frente a problemas como la filoxera o el estrés hídrico, el portainjerto empieza a considerarse una herramienta estratégica con impacto directo en la calidad del vino. Ensayos del **VCR Research Center** indican que determinadas combinaciones pueden ayudar a mantener la acidez y preservar perfiles aromáticos equilibrados incluso en condiciones de estrés térmico, algo especialmente relevante en un contexto de calentamiento global.

Paralelamente, la mejora genética avanza en el desarrollo de variedades resistentes a enfermedades fúngicas como el mildiu y el oidio. Las variedades PIWI, obtenidas mediante cruces entre *Vitis vinifera* y otras especies, permiten reducir de forma significativa el número de tratamientos fitosanitarios. Esto conlleva beneficios ambientales, económicos y de seguridad para el viticultor, y favorece sistemas de producción más sostenibles.

El debate principal en torno a estas variedades no es su resistencia, sino su encaje

enológico e identitario. Bodegas, técnicos y denominaciones de origen coinciden en la necesidad de validarlas tanto en campo como en bodega. Es clave evaluar su adaptación a distintos terroirs, su comportamiento en vinificación y su capacidad para ofrecer vinos de calidad reconocible. Los ensayos realizados y las catas disponibles muestran resultados prometedores, aunque su integración requiere tiempo, conocimiento y consenso sectorial.

En este contexto, el papel de VCR resulta especialmente relevante como nexo entre investigación y práctica. Su implicación en la difusión de la Serie M y en el desarrollo de variedades resistentes refleja una visión a largo plazo, en la que la genética se entiende como una inversión estructural. La transferencia de conocimiento mediante jornadas técnicas, ensayos y publicaciones es clave para facilitar la adopción de estas innovaciones.

Iniciativas como el **CLUB PIWI** refuerzan esta dinámica, promoviendo la colaboración y el intercambio de experiencias. De este modo, se evita que la innovación quede limitada a entornos experimentales y se favorece su aplicación real en el viñedo.

En definitiva, la innovación genética se consolida como una respuesta concreta a los retos actuales. Portainjertos de nueva generación y variedades resistentes no compiten entre sí, sino que se complementan para construir un viñedo más resiliente, eficiente y sostenible, garantizando su calidad y competitividad a largo plazo.

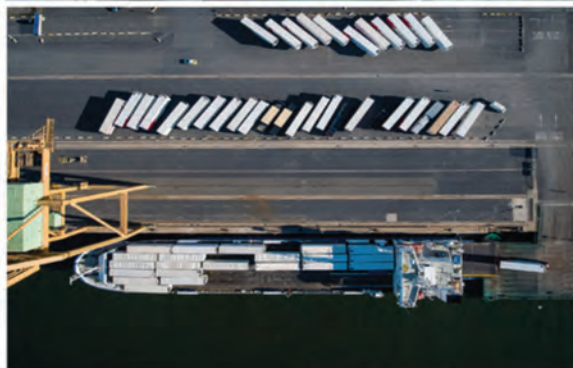


Puerto de Huelva



HUB LOGÍSTICO DE FRÍO

ESPECIALIZADO EN MERCANCÍA PERECEDERA Y CONGELADA



ORIENTADO AL CLIENTE | MULTIMODAL | SOSTENIBLE | DIGITAL

WWW.PUERTOHELVIA.COM

El acuerdo de Australia y la UE pone en alerta al sector del vacuno y ovino extremeño



Las importaciones de carne de ovino de pastos libres podrán llegar a las 25.000 tn y a 30.600 tn las de carne de vacuno

La distancia entre Sidney y Mérida casi llega a los 14.000 km. Parece muy lejano pero no tanto como quisieran los ganaderos extremeños. El acuerdo alcanzado el pasado 24 de marzo entre la UE y Australia puede tener un impacto directo sobre el sector ganadero extremeño de vacuno y ovino, de los que el país oceánico es uno de sus grandes productores mundiales.

El acuerdo se ha alcanzado tras ocho años después de iniciarse las negociaciones que siempre han tenido en el sector cárnico de ambos mercados uno de sus principales puntos de discusión. Australia deseaba tener un mayor acceso al mercado comunitario de sus exportaciones de carne de vacuno demandando una cuota preferencial de 50.000 toneladas de carne de vacuno a la UE. Finalmente, la UE ha aceptado un contingente de 30.600 toneladas, que se dividirá entre 16.830 tn libre de aranceles de carne de vacuno alimentada con pasto, y el resto de carne de vacuno criada convencionalmente, que tendrá una reducción del arancel del 7,5%.

Para la carne de ovino, otro de los sectores muy sensibles para la UE (y sobre todo para España, como primer productor comunitario), las importaciones quedarán fijadas en 25.000 toneladas de carne de animales alimentados con pasto libres de

aranceles, con un 27% del total de carne congelada.

Australia es el mayor exportador mundial de carne de ovino y el segundo mayor productor de cordero, contando su cabaña con 75 millones de ovejas. En Australia, las ovejas se crían desde las zonas áridas y semiáridas del interior hasta las zonas de alta pluviosidad de Nueva Gales del Sur, Victoria, Australia Meridional, Tasmania y el extremo suroeste de Australia Occidental. La gran mayoría de las ovejas australianas se crían en pastos.

Interovic, la Organización Interprofesional Agroalimentaria del Ovino y el Caprino de Carne, advierte de que el volumen de importaciones acordado Australia va a tener un impacto significativo sobre la producción nacional. Según **Raúl Muñoz**, presidente de Interovic y director técnico de la IGP Corderex, "actualmente, la UE importa desde Australia unas 5.851 toneladas de carne de ovino y caprino". Es decir, el contingente aprobado más que cuadruplica la importación actual de carne de ovino australiana..

Carne de vacuno

Según **Javier López**, director de la Organización Interprofesional de la Carne de Vacuno (Provacuno) "es fundamental que nuestros gobernantes garanticen el cumpli-

miento de las normas que se exigen a los productores europeos y que, del mismo modo, no se imponga a los ganaderos e industriales comunitarios ni una regulación más que no sea compartida por terceros países. Evidentemente, no estamos en contra del libre comercio. Estamos en contra de un libre comercio con reglas distintas y desequilibradas". En 2025 las importaciones comunitarias de carne de vacuno de Australia ascendieron a 7.296 toneladas, su máximo histórico.

El Acuerdo de Libre Comercio UE-Australia puede tener un fuerte impacto en la producción europea, debido a la saturación del mercado producida por el efecto acumulativo de otros acuerdos alcanzados por la UE como el de Mercosur, Canadá y Nueva Zelanda, especialmente por la importación de cortes de mayor valor, recalca Javier López.

El aumento de la entrada de carne importada puede empujar la actividad ganadera e industrial europea a la baja a medio plazo, con los consiguientes efectos sobre la producción de carne de vacuno y el despo- blamiento del medio rural.

Convirtiendo la tonelada en equivalente animal (con un estándar de peso canal de 300 kg), el contingente asignado a Australia (30.600 t) se traduce en 102.000 animales bovinos sacrificados al año.

agroseguro

Hoy el mayor riesgo no está
en tu explotación, está fuera de ella



Vacuno de reproducción

PARA SUSCRIBIR SU SEGURO, DIRÍJASE A: • HELVETIA CASER • MAPFRE ESPAÑA CÍA. DE SEGUROS Y REASEGUROS
• AGROPELAYO SOCIEDAD DE SEGUROS S.A. • SEGUROS GENERALES RURAL • ALLIANZ, COMPAÑÍA DE SEGUROS • OCCIDENT
• CAJAMAR SEGUROS GENERALES S.A. • MUTUA ARROCERA, MUTUA DE SEGUROS • MUSSAP, MUTUA DE SEGUROS
• GENERALI DE ESPAÑA, S.A. SEGUROS • SANTA LUCÍA S.A. CÍA DE SEGUROS • FIATC, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS
• REALE SEGUROS GENERALES • AXA SEGUROS GENERALES • MGS SEGUROS Y REASEGUROS S.A.



Brasil, EE.UU. y China figuran ya entre los grandes mercados para la exportación agroalimentaria de Extremadura



La exportación agroalimentaria de la Comunidad de Extremadura, la de mayor peso en su sector exportador, mira cada vez con más fuerza a los mercados de ultramar. En los últimos años, grandes mercados como Brasil, EE.UU. y China figuran entre sus mejores destinos en productos tan diversos como fruta de hueso, aceite de oliva o tapones de corcho por ejemplo. Lo que pone de relieve la importancia cada vez mayor de las conexiones a los grandes puertos españoles de referencia (Huelva, Algeciras y Valencia) y los de Portugal.

Las exportaciones en Extremadura han subido un 14,7 por ciento en los tres primeros meses de 2026 en comparación con el mismo periodo del año anterior, hasta los 886,7 millones de euros. Portugal, Francia, Alemania, Italia y Países Bajos continúan siendo los principales clientes durante el comienzo del año 2026.

En 2025, el total de las exportaciones extremeñas alcanzaron los 4.074,7 millones de euros (máximo valor de la serie), un 22,4% más respecto al año anterior. Por su parte, el total de exportaciones del Panel de Exportaciones Extremeñas de 2025 sumaron 2.311,5 millones de euros, incrementándose en 627,1 millones de euros. Este panel está compuesto por los 11 productos con más impacto económico en la exportación extremeña, de los que siete están integrados en el sector agroalimentario,

Tomates y salsas

Las exportaciones de tomates preparados o conservados ascendieron a 420 millones de euros en 2025. Su valor se ha incrementado un 79,4% de 2015 a 2025, y en toneladas un 9,4%. En cuanto al ratio €/Tn, se aprecia un ascenso desde 2020, aunque ha descendido en 2025 hasta los 1.365,5 €/Tn. El principal destino de los tomates preparados o conservados en 2025 sigue siendo Alemania, que representó un 18,5% del total, seguido de Italia (14,2% del total) y Países Bajos (12,5%).

Las exportaciones de preparados para salsas alcanzaron en 2025 los 131,4 millones de euros. Las exportaciones de Preparados para salsas se siguen dirigiendo principalmente a Francia, con exportaciones por valor de 73,7 millones de euros, que representan el 56,1% del total.

Fruta de hueso

Las exportaciones de futas con hueso frescas aumentaron en 2025 hasta los 170,2 millones de euros aumentando un 9,9%. En cuanto al ratio €/Tn, crece desde 2016 y se sitúa en 2025 en los 1.893€/Tn. En 2025, Alemania sigue siendo el principal destino de las exportaciones de Frutas de hueso frescas, con exportaciones por valor de 38,9 millones de euros, que representan el 22,9% del total, seguido de Brasil (16% del total), en este caso por las ciruelas.

Las exportaciones de aceite de oliva se situaron en el año 2025 en 161,6 millones de euros. En toneladas pasa de las 12.993,5 en 2015 a las 35.308,5 en 2025, una subida del 171,7%. Las exportaciones de aceite de oliva siguen destinándose principalmente a Italia, con exportaciones por valor de 107 millones de euros, seguida muy de lejos por China (10,5 mill. €).

Las exportaciones de tabaco aumentaron en 2025 un 43,6% respecto al año precedente hasta los 98,9 millones de euros. En 2025, Bélgica es el principal destino del Tabaco extremeño. Las exportaciones a este país, por valor de 27,1 millones de euros, representan el 27,4% del total, seguido de Portugal (24,1%) y a más distancia de Polonia (14,6%) e Italia (13,8%).

Las exportaciones de tapones de corcho aglomerado se sitúan en los 92,1 millones de euros, un 3,9% menos que en 2024. En toneladas, de 2015 a 2025 han pasado de 558 Tn a 8.027 Tn. El principal destino de tapones de corcho aglomerado sigue siendo Francia, con exportaciones por valor de 48,6 millones de euros, seguido de Estados Unidos (18,8% del total) y Portugal (16,1%).

En 2025, las exportaciones de Vinos y mostos disminuyen ligeramente un 1,5% respecto a 2025, hasta los 86,5 millones de euros. En toneladas, ha pasado de 235.252 en 2015 (máximo valor de la década) a 137.979 en 2025 (mínimo valor).

CONECTANDO CONTINENTES

Más de 100 años al servicio
de la Cadena Logística del Estrecho



2025

+50

Salidas diarias RoRo/RoPax

+12

Servicios ferroviarios semanales

+1.500

Usuarios Port Community System
Trazabilidad end-to-end

2027

Autopista

Ferroviaria

2030

1.000.000

Unidades Ro-Ro

Flujo constante, máxima conectividad.
Impulsando la logística entre Europa y África.

www.apba.es

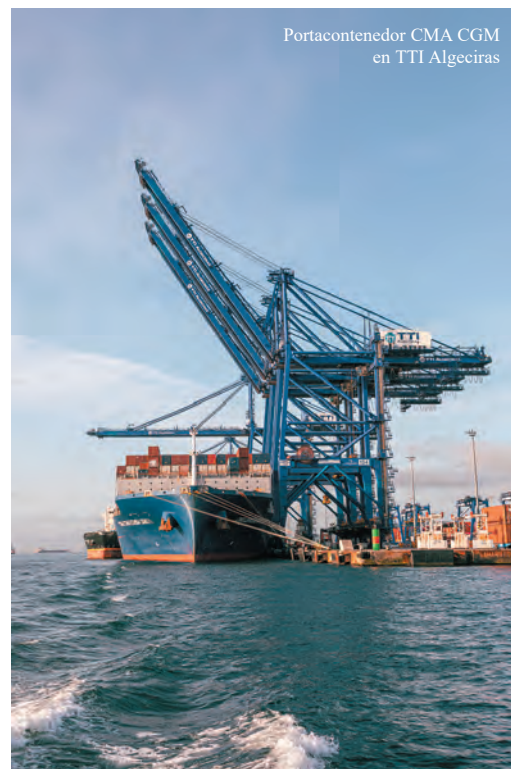
Puerto de
Algeciras



Puerto de Algeciras de la Península al resto del mundo



Portacontenedor metanol



Portacontenedor CMA CGM
en TTI Algeciras

Jugos de fruta, aceite de oliva y tomate en conserva con origen Extremadura engrosan las exportaciones de las provincias de Cáceres y Badajoz que canaliza el **Puerto de Algeciras** al resto del mundo. A estos productos se suma en estas semanas y el resto del verano la fruta de hueso procedente de las tierras extremeñas y con destino a Iberoamérica, producto perecedero que se beneficia de la gran conectividad directa a la costa Este Sudamericana que ofertan cada día las navieras que operan en las terminales del **Puerto de Algeciras**.

El **Puerto de Algeciras** crece en Tráfico de Contenedores este 2026, reforzando su conectividad y ofreciendo nuevas alternativas y destinos al tejido exportador del Sur de la Península Ibérica. Todo ellos a pesar de las tensiones geopolíticas y geoeconómicas que obligan a que las navieras mantengan activa la Ruta del Cabo, bordeando África, para evitar los riesgos que conlleva el tránsito por el Canal de Suez en lo que a los tráficos con el mercado asiático se refiere.

Altas conectividades

Los exportadores españoles saben que elegir las terminales del **Puerto de Algeciras** para hacer llegar sus productos a los mercados internacionales es la forma más competitiva para atender a sus clientes. La dársena del Estrecho ofrece una de las más altas conectividades con la mayoría de los

mercados, ya sea Asia, Norteamérica, África o Iberoamérica, y por supuesto Europa o interior del Mediterráneo con los que conecta en este caso, con barcos *feeder*.

En el caso de Estados Unidos, el gigante norteamericano sigue siendo el principal destino de estas exportaciones; si bien el aceite de oliva, afectado por la política de aranceles de Trump, baja en volumen.

Los flujos de exportación también crecen en los movimientos entre la Unión Europea y Marruecos que canaliza la línea Algeciras-Tánger Med a pesar de las disrupciones que sufrió la línea marítima el pasado invierno durante el tren de borrascas.

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

Madurez

La relación **Puerto de Algeciras-Extremadura** ha alcanzado la madurez. Se cumplen ahora 26 años desde que las empresas extremeñas empezaron a entablar lazos con la comunidad portuaria del Estrecho a raíz de la que fue la primera misión comercial

a Extremadura allá por la primavera del año 2000. Aquella cita permitió esa primera toma de contacto entre ambos territorios, ahora afianzados. Desde entonces Cáceres y Badajoz exportan cada vez más por los muelles andaluces para aprovechar esa conectividad marítima que, por tierra, disfruta de un enlace viario para camiones y duotrailers, ya por autovía y sin peajes, a través de la A-381, la A-4 y la A-66, que a primeros de siglo no existían.

Las exportaciones extremeñas al resto del mundo están protagonizadas por los productos hortofrutícolas que en el **Puerto de Algeciras** disponen de infraestructuras de reefer para garantizar en todo momento la cadena de frío. Además de los citados aceite de oliva, conservas o bebidas, se canalizan por las terminales de APMT Algeciras y TTIA Algeciras productos industriales, materias primas o productos químicos como glicerina, lana o corcho que suman unos 10.000 contenedores de importación/exportación anuales con destinos como Estados Unidos, China, Japón, México o Australia.

Para atender esas mercancías el **Puerto de Algeciras** cuenta con un PCF (Puesto de Control Fronterizo) catalogado como de primera categoría, funcionando 24 horas del día y 7 días a la semana que además se encuentra en proceso de ampliación con un 150% más de puertas destinadas a inspección vegetal.



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

Línea Financiación*

AGRO MULTIDESTINO

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

- / Anticipo PAC
- / Gastos Campaña
- / Pago Seguros Agro por mediación ABANCA**

//ABANCA
Agro

*La concesión de la financiación recogida en esta oferta está sujeta en cualquier caso, al análisis previo del riesgo por ABANCA. Promoción válida ata o 31/12/2026.

**Mediador: ABANCA MEDIACIÓN, OPERADOR DE BANCA-SEGUROS VINCULADO, S.L., operador de banca-seguros vinculado, con domicilio social en la Avenida de la Mariña núm. 1, 4ª planta de A Coruña, y provisto de CIF B-70049630, inscrita en el Registro Mercantil de A Coruña, al tomo 3092, folio 73, hoja C-38698 y en el Registro Administrativo Especial de Mediadores de Seguros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con el nº OV-0044. Con seguro de responsabilidad civil profesional y capacidad financiera necesaria exigidos por la normativa de distribución de seguros vigente. Consulta aseguradoras con las que el mediador tiene celebrado un contrato de agencia.

Consulta condiciones en cualquier oficina ABANCA.

El Puerto de Huelva aliado estratégico en logística del frío para la exportación agroalimentaria extremeña



Alberto Santana
Presidente APH



Hapag Lloyd
Muelle Sur APH

El dinamismo del sector agroalimentario de Extremadura demanda soluciones logísticas cada vez más especializadas. En este escenario, el **Puerto de Huelva** se consolida como una plataforma clave para la exportación y la logística de mercancía general, gracias a su creciente capacidad en logística del frío. De hecho, el puerto onubense cuenta con un excelente posicionamiento para configurarse como puerta europea de mercancías reefers para el continente americano y África.

Como fortaleza, el Puerto onubense dispone de un **Hub Logístico del Frío**, gestionado por **Frigoríficos Portuarios del Sur (Friportsur)**, que pretende convertir al enclave onubense en un referente del sur de Europa en almacenamiento, manipulación y distribución de productos refrigerados y congelados.

A esta ventaja competitiva se suma las amplias conexiones marítimas del **Puerto de Huelva**, que cuenta con servicios

regulares con destinos estratégicos como las Islas Canarias, Marruecos, Levante español, Oriente Medio, India o Pakistán.

Actualmente, el **Puerto de Huelva** mueve más de 175.000 toneladas anuales de frutas, hortalizas y legumbres, lo que evidencia su creciente protagonismo en la cadena de suministro agroalimentaria. En este contexto, el presidente del Puerto de Huelva, **Alberto Santana**, ha asegurado que “desde el Puerto continuamos acometiendo inversiones en el Muelle Sur, nuestra plataforma intermodal, donde confluyen todos los modos de transporte, para dar respuesta a las necesidades de la logística agroalimentaria, donde la cadena de frío es clave”.

Infraestructuras para el producto fresco

La operativa del tráfico de mercancía general en carga rodada, convencional y contenedor se concentra en el Muelle

Sur, una instalación en continuo crecimiento, donde se ha desarrollado una nueva doble rampa Ro-ro para facilitar la operativa portuaria de cuatro buques a la vez, al contar con dos rampas de este tipo.

El Muelle Sur dispone de 1.275 metros de línea de atraque y una terminal de contenedores de más de 55.000 m², que será ampliada. El objetivo es alcanzar, en los próximos ejercicios, una superficie total de hasta 250.000 m², adaptándose a la creciente demanda.

Igualmente, el Puerto onubense dispone de una zona ro-ro de 55.000 m², así como una terminal ferroviaria con dos vías de 750 metros, que también se encuentra actualmente en proceso de ampliación, con la construcción de una tercera vía que se dedicará al servicio de **Autopistas Ferroviarias**, con el tráfico de mercancía reefer como líder en la apuesta por la extensión logística del **Puerto de Huelva** hacia el interior.

Es (algo) personal

Para ti tu trabajo es más que un trabajo.
Y para nosotros también lo es.



Ponemos a tu disposición
soluciones digitales
y gestores especializados.

Impulsa tu negocio
en CaixaBank.es



Tú y yo.

Nosotros.



La extensión de Norma de Calidad del Ibérico por cinco años refuerza el papel del sistema ÍTACA en su control



Foto: Montaraz

El pasado mes de noviembre, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) aprobó nuevas extensiones de normas destinadas a reforzar la competitividad de varios sectores ganaderos, entre ellos el del cerdo ibérico. Las órdenes, publicadas el 11 de noviembre de 2025, fueron propuestas por las organizaciones interprofesionales y cuentan con el informe favorable del Consejo General de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias (OIA).

En el caso del sector ibérico, la Asociación Interprofesional del Cerdo Ibérico (ASICI) gestionará la extensión de norma de cinco años, a partir del 2 de enero de 2026. El plan contempla acciones de promoción para fomentar el consumo y el reconocimiento de los productos ibéricos, el fomento de la investigación y el desarrollo (I+D), así como el mantenimiento y mejora del sistema informático ITACA, herramienta clave para la trazabilidad del ibérico. Además, incluye el apoyo al cumplimiento de la norma de calidad del ibérico, que regula la producción y comercialización de estos productos.

El Real Decreto 4/2014, de 10 de enero, por el que se aprueba la Norma de calidad para la carne, el jamón, la paleta y la caña de lomo ibérico, refuerza el papel de la Mesa de Coordinación de la Norma de Calidad del Ibérico, como grupo de trabajo, en la que se coordinarán las Autoridades competentes para la mejora de la coor-

dinación y armonización de las actuaciones previstas en la Norma de calidad.

En el marco de la Mesa de Coordinación de la Norma de Calidad del Ibérico se han desarrollado diferentes protocolos de actuación que deben seguir los operadores (ganaderos, mataderos, salas de despiece e industrias), entidades y organizaciones relacionadas con el sector, cada uno en el ámbito de las actividades que le corresponden, de acuerdo con las atribuciones conferidas a dicho órgano en la disposición adicional primera del Real Decreto 4/2014, de 10 de enero.

El sistema web ÍTACA creado en 2014, opera el sistema de gestión para la identificación de animales mediante crotales, que deben utilizar todos los ganaderos que produzcan para la Norma de calidad. La Asociación Interprofesional del Cerdo Ibérico, ASICI, aprobó por unanimidad, en su Asamblea General Extraordinaria de 23 de abril de 2025, el acuerdo objeto de la presente extensión de normas. la Norma de calidad para la carne, el jamón, la paleta y la caña de lomo ibérico, con aportaciones económicas obligatorias de los productores y operadores que operen en España.

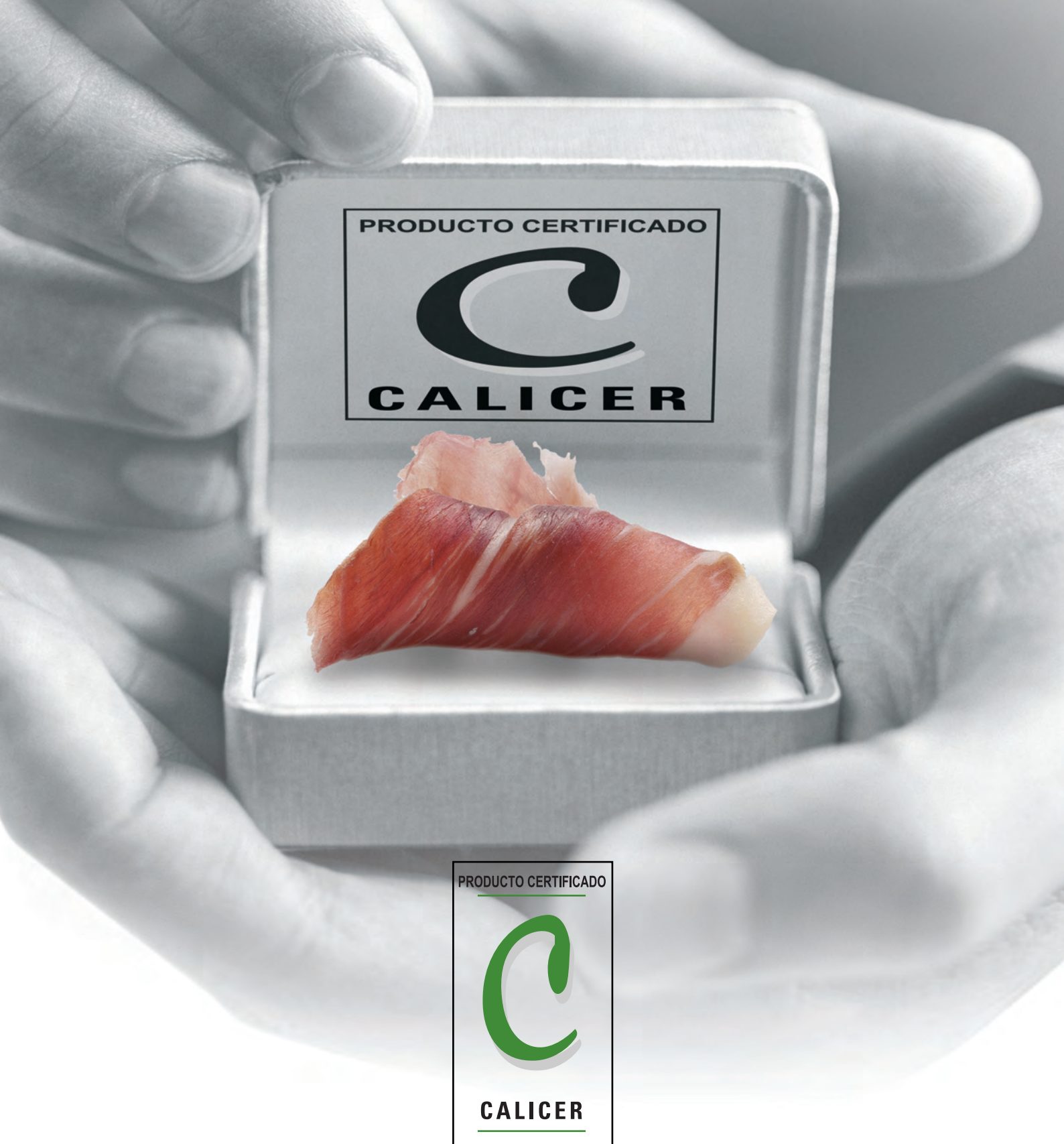
Entre los objetivos que recoge la extensión de Norma destaca el mantenimiento y mejora del sistema informático de trazabilidad y calidad de los productos ibéricos, ITACA, y contribución al cumplimiento de la Norma de Calidad para la carne, el

jamón, la paleta y la caña de lomo ibérico. La gestión de la identificación de los animales mediante crotales, y de los jamones y paletas con precintos de la Norma de Calidad que asigna ASICI, así como el análisis de posibles soluciones que, de considerarse oportuno en el futuro, pudieran ser objeto de estudio e implantación para la identificación de cañas de lomo y demás productos curados transformados.

Dada la singularidad y la calidad diferenciada de los jamones y paletas amparados por las Denominaciones de Origen Protegidas reconocidas por la UE, dentro de las producciones de la Norma de calidad del Ibérico y, serán los órganos de control de las propias DOP las que dispongan y gestionen la trazabilidad de los jamones y paletas que amparan.

Los ganaderos de cerdos ibéricos deberán comunicar diariamente en el sistema ÍTACA las salidas a sacrificio de todos los lotes de animales con su correspondiente trazabilidad. En el caso de las producciones amparadas por las DOP la trazabilidad será gestionada según los requisitos recogidos en sus pliegos de condiciones.

Los mataderos de cerdos ibéricos deberán registrar diariamente en el sistema ÍTACA los informes de sacrificio de cada uno de los lotes de animales sacrificados como ibéricos, con la trazabilidad de los animales y de los productos a comercializar, utilizando las denominaciones de venta y los precintos que establece el Real Decreto 4/2014.



CERTIFICAMOS PRODUCTOS EXTRAORDINARIOS

CALICER ENTIDAD CERTIFICADORA DE ALIMENTOS

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

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

www.calicer.com



Caja Rural de Extremadura alcanzó un beneficio “histórico” de 33,6 millones de euros netos en 2025

“La Caja no solo crece, sino que lo hace con solvencia, prudencia y control del riesgo”



Caja Rural de Extremadura cerró 2025 con un beneficio neto de 33,6 millones de euros, un 42,61% más que el año anterior, según las cuentas aprobadas por la Asamblea General ordinaria celebrada este mes.

La entidad supera los 4.400 millones de euros de volumen de negocio, tras crecer más de un 9%, y consolida una cuota de mercado superior al 10%, con más de 163.000 clientes y 62.000 socios.

El crecimiento se apoya en una inversión crediticia de 2.025 millones de euros, un 12% más, el mayor aumento interanual en

un solo ejercicio. Además, los depósitos alcanzan los 2.415 millones, con un incremento del 6,57%.

La Caja también refuerza su papel en la financiación de pymes y autónomos y un año más se consolida como clave para las personas que quieren adquirir una vivienda. El 24% de las hipotecas que se firmaron en la comunidad autónoma el pasado año se hicieron con **Caja Rural de Extremadura**, algo que “es posible por la cercanía y la confianza de la entidad y su implantación en el territorio”.

Un año más, la cooperativa de crédito ha

continuado reforzando sus indicadores financieros de estabilidad, como garantía de viabilidad y futuro. La tasa de morosidad es del 2,34%, 28 puntos básicos por debajo de la media del sistema financiero español y con un nivel de cobertura que supera el 200%, casi tres veces superior a la media del sistema financiero español.

Estos datos reflejan, según ha explicado el presidente de la entidad, **Urbano Caballo**, que “Caja Rural de Extremadura no solo crece, sino que lo hace con solvencia, con prudencia y con control del riesgo” logrando unos datos que son históricos.

Gobernar el dato agrícola en tiempos de IA



La inteligencia artificial no es un producto, es un elemento habilitador para hacer muchas otras cosas. Va a ser, si no lo está siendo ya, un avance revolucionario que va a impactar en todos los sectores. Este impacto va a ser especialmente notable en el nuestro, el agrícola, debido a la gran cantidad de trabajos manuales que van a poder ser automatizados. En primer lugar, los más relacionados con el llamado trabajo de oficina, pero posteriormente otros mucho más manuales. Realmente se abre una gran ventana de oportunidad para hacer una hortofruticultura más rentable, productiva y sostenible.

Pero la IA sólo será útil de verdad para

nuestras empresas y cooperativas si se nutre de datos que tengan consistencia y contexto, que sean sólo agrícolas, de fuentes operativas reales. Ante esa situación, para estar preparadas para la nueva realidad, nuestras organizaciones hortofrutícolas deberán contar con sistemas que les permitan gobernar todos sus datos desde el campo hasta la entrega al cliente.

La fragmentación de herramientas digitales, cada una con su lógica de datos, puede ser la principal razón para que la IA no pueda extraer las mejores conclusiones posibles, generando una auténtica desventaja competitiva frente a las organizaciones que sí que integren sus datos en

una única plataforma cien por cien agrícola.

La hortofruticultura del futuro será aquella capaz de integrar todo el sistema productivo -campo, planta, costes, mano de obra, logística y mercado- dentro de un mismo ecosistema de gestión. **Hispattec** lleva cuatro décadas acompañando a las empresas y cooperativas de nuestro sector en ese camino, convencida de que, en un mercado de márgenes estrechos, el dato bien capturado e integrado es hoy el activo más rentable del campo. Gobernando los datos de sus operaciones, las cooperativas y empresas extremeñas estarán preparadas ya para una realidad en la que la IA será el facilitador de su rentabilidad.



SullicaB[®]

BIOFERTILIZANTE

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



Extremadura fue la quinta región con más volumen de vino exportado de España en 2025



Foto: Bodegas La Pelina



Foto: Bodegas La Corte

Según datos de la AEAT, analizados por la Organización Interprofesional del Vino de España (OIVE), las exportaciones españolas de vino cerraron 2025 con unas caídas del -5% en valor y del -3,4% en volumen, hasta situarse en 2.879,5 millones de euros y 1.891,8 millones de litros. España baja de los 1.900 millones de litros de vino en exportación, lo que no ocurría desde 2013. Con respecto a 2024, las exportaciones han descendido en 151,15 millones de euros y en 66,9 millones de litros. En valor se trata de la cuarta mejor cifra de la serie histórica.

Castilla-La Mancha es la principal comunidad exportadora de productos vitivinícolas, con 1.400,3 millones de litros (-0,8%) y 950,5 millones de euros (+5,6%), que suponen el 52,3% del volumen y el 27,5% del valor de las exportaciones españolas de productos vitivinícolas realizadas en 2025. Cataluña es la segunda comunidad exportadora en valor, con 592,8 millones de euros (-7,5%), siendo la comunidad que más redujo su facturación en términos absolutos (-48 millones de euros). En volumen, ocupa la cuarta plaza con 165,3 millones de litros (-10,3%), al tener un precio medio más elevado que el de la media nacional. En volumen fue también la comunidad que más redujo sus exportaciones el pasado año (-19 millones de litros).

La Comunidad de Extremadura, que hay que recordar que es la segunda productora española de vino tras Castilla-La Mancha, se situó como la quinta región española por volumen de vino exportado solo por detrás de Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Murcia y Cataluña. Aunque la región extremeña baja al noveno puesto en el ránking nacional en el valor de sus exportaciones, por el menor valor unitario/litro de sus vinos. Aunque en el año 2025 la facturación de sus exportaciones creciera en 9 millones de euros en relación a las del 2024.

A nivel nacional, Extremadura representa el 3% del total en valor exportado y el 6% en volumen. En el caso del volumen, Castilla-La Mancha acapara el 52,3% del total seguida de la Comunidad Valenciana con el 14,3% y Cataluña con el 6,2%. En el caso del valor, Castilla-La Mancha supone el 27,5% del total seguida de Cataluña con el 17,2%, Comunidad Valenciana con el 10,3%. Rioja con el 8,2% y Castilla y León con el 6,8%.

Principales mercados

Si tenemos en cuenta los vinos envasados en su conjunto, (es decir, incluyendo los vinos tranquilos, generosos y de aguja) y por mercados, Reino Unido se mantiene como primer destino en valor en 2025, con 245,4 millones de euros (-

2,7%), seguido de EE.UU., con 210,8 millones de euros y caída del -14,8%.

En términos de volumen, también es Reino Unido el primer destino para los vinos envasados españoles en 2025, con 82,2 millones de litros y caída del -2,5%. Alemania mantiene la 2ª posición, con 72,2 millones de litros y caída del -6,7%.

Entre los 15 principales mercados para los vinos envasados españoles, solo Canadá aumentó en valor (+4,6%) y en volumen (+5,5%). En valor, crecieron además Suiza (+5,9%) e Irlanda (+3,1%) y en volumen, además, Japón (+4,5%). El resto de principales mercados registraron evolución negativa tanto en valor como en volumen.

Por mercados, los tres primeros destinos para el granel español son productores, vecinos y competidores (Alemania, Francia e Italia). Costa de Marfil supera a Portugal y se convierte en el cuarto destino, al registrar fuertes crecimientos. Alemania se mantiene como principal mercado, con 313,8 millones de litros (-1,9%), por valor de 159,6 millones de euros (+7,2%). Le sigue Francia en la 2ª posición, con 310 millones de litros (-0,5%), por valor de casi 157 millones de euros (+8,9%). Italia, en la 3ª posición, fue el que peor evolución presentó al caer un -29,9% en volumen, hasta rozar los 100 millones de litros y un -22% en valor, hasta los 50,1 millones de euros.

ARRAM CONSULTORES

DESDE 1989 CRECIENDO CON LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA

arram.com

#EsInnovación

#EsSostenibilidad

Expertos en consultoría y diseño de industrias agroalimentarias.

Somos la ingeniería del cliente, aportando la metodología, los medios y el conocimiento para hacer realidad sus proyectos, aunando y coordinando la ingeniería de procesos y su tecnología para conseguir unos excelentes resultados.



**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



Francisco García Rodríguez
Gerente y propietario de **Bodegas Orán**

“Hacemos poda en verde y no más de 4.000/5.000 kilos de uva por hectárea”

Bodegas Orán se ha convertido en los últimos años en una de las bodegas más reconocidas y premiadas en la viticultura de la Comunidad de Extremadura, y con más presencia en el sector hostelero de calidad. La bodega cuenta con fincas propias en Matanegra (Finca El Raposo de 15 has) y en Tierra de Barros (Finca El Moral de 50 has). Y con vinos tan singulares como Flor o el Buche Alegría Garnacha Alcante Bouschet.

¿En qué momento se encuentra el proyecto de Bodegas Orán?

Toda la producción de vino que elaboramos se vende. Llegamos siempre a final de año con la lengua fuera. Es buena señal. Pero nos gusta crecer poco a poco, haciendo las cosas bien y con sentido. Es muy importante mantener la calidad, campaña tras campaña. Y es complicado conseguirlo porque todos los años y todas las vendimias no son iguales. La climatología siempre manda.

Nosotros tenemos la suerte de estar en la zona de Matanegra que no requiere tanta agua. Tiene un microclima especial donde la viña no necesita tanta agua. Lo difícil es intentar hacer un mejor vino cada vendimia. Y eso solo se consigue con poda en verde, y no más de 4.000/5.000 kilos por hectárea. Más calidad que volumen, aunque éste último también es importante. Pero no intentar conseguir un 30 o 40

por ciento más cada año. Crecer el 8 o 10% por ciento está muy bien, y así puedes ir gestionando el aumento de barricas poco a poco y el aumento de las ventas a la par.

¿Cuál es la tendencia en el mercado del vino que ves actualmente?

El mercado es cíclico en el caso de los vinos. La gente joven quiere fruta, no quiere madera. Incluso nuestros vinos de crianza que tenemos no aportan tanta madera: 6, 7, 8 meses como mucho. Hay que conseguir un equilibrio donde la madera esté integrada en el vino pero no sea dominante. El mercado va hacia vinos más fáciles de beber y agradables. Como el Flor, que ha sido la punta de lanza de la bodega. También tenemos el gran Buche y otros vinos para otro perfil de cliente más acostumbrado a los vinos con personalidad.

¿Y el auge de los vinos blancos?

La climatología y el calor durante muchos meses influye mucho en su mayor demanda. Nosotros hemos apostado por la variedad Verdejo en la zona de Matanegra y por el Chardonnay en la Tierra de Barros en Almendralejo. Nos está dando muchas alegrías. O el Entremares, un semidulce atípico. O con Puerta Palma. Hacemos unas 75.000 botellas de cava, que es una buena cifra.

¿La exportación es importante para Bodegas Orán o lo debe ser más en el futuro?

Estamos creciendo en exportación pero el 80% de nuestras ventas es en el mercado nacional, que es donde más crecemos. Hasta hace dos o tres años teníamos que llamar a muchas puertas y ahora son los distribuidores los que me llaman a mí en busca de nuestros vinos. Hay distribuidores que incluso nos comentan para un vino en particular que es demasiado barato para la calidad que tiene. Ya habrá tiempo de subir los precios. El garnacha tintorera que está gustando tiene un precio realmente asequible.

¿Por qué no ofrecen más vinos extremeños en la hostelería de la región?

Queda muchísimo por hacer y es una pena. Hago más de cien catas al año en toda España y fuera de Extremadura me dicen que por qué cuando van a Extremadura les ofrecen Ribera del Duero y no vinos extremeños. Tenemos grandes vinos en Extremadura que pueden competir con cualquiera pero no se ofrecen. Es más fácil hacer las tres R (Ribera del Duero, Rueda y Rioja). Hay que sorprender a los que vienen de fuera y nos visitan con vinos extremeños. En una de las últimas catas que hice de 60 personas en Badajoz, ¡40 no conocían mis vinos! Es una lástima no defender y promocionar primero lo nuestro. Las redes sociales sí ayudan de forma más directa en llegar al cliente final.



M.A.SILVA
Premium Cork Stoppers



NOBELTECH*



NEOTECH*



ONEBYONE*



SARAADVANCED*



MASZONE*



DYNAVOX*

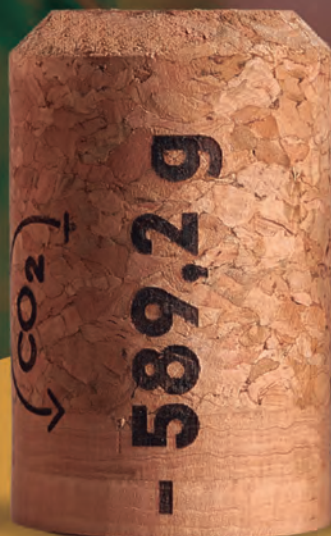
Mejor origen. Mejor vino.

Es en la diversidad de cada vino y espumoso donde encontramos la multiplicidad de los corchos M.A.SILVA que, naturalmente, inspiran a enólogos y profesionales del mundo del vino.

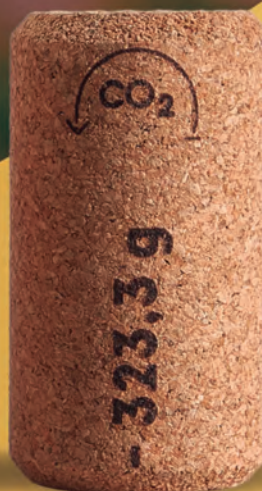
**DESCUBRA NUESTROS
TAPONES DE CORCHO**



Tapones de Corcho
NATURAL



Tapones para Espumoso
VIVA®



Tapones de Microaglomerados
NEO®



HUELLA DE CARBONO NEGATIVA
SOSTENIBLE POR NATURALEZA



www.masilva.es



Óscar Argueta

Técnico y director comercial de Cooperativa Nuestra Señora de la Soledad de Aceuchal

“Las horas de sol permiten elaborar en Extremadura vinos jóvenes tan buenos como los de Ribera del Duero o Burdeos”

La Sociedad Cooperativa Nuestra Señora de la Soledad de Aceuchal (Badajoz), que ha cumplido en el pasado mes de mayo su 50 aniversario, pasa por ser la mayor de Extremadura en volumen de producción de vino y una de las mayores de España, sólo superada por los “gigantes” de Castilla-La Mancha. Fundada en 1976, con menos de 20 socios, llegando en la actualidad a más de 800 con marcas como Orgullo de Barros, Señorío de Pedraza y Parthio. Y han lanzado un vino especial para su 50 aniversario con las variedades Syrah, Mazuelo y Tempranillo, en barrica francesa durante tres meses, con 6.000 botellas de tirada. La Soledad está integrada en Viñaoliva.

¿Cómo se gestiona y consigue elaborar vinos de calidad con un volumen tan grande de producción?

Es verdad que somos la cooperativa más grande de vino de Extremadura y la séptima de España, tras las de Castilla-La Mancha. El año que más producción hemos alcanzado fue de 54 millones. La clave para conseguir un vino de calidad pasa por tener buenos agricultores y que los socios tomen la cooperativa como suya; que en verdad así lo hacen. El socio cuida sus viñedos de la mejor forma posible. Además de contar con maquinaria adecuada, porque hay días que llegamos a molturar dos millones de

kilos de uva. Personal preparado, buena organización y que el socio tiene que entregar la uva en su momento adecuado.

Estamos viendo un cambio de tendencia marcado en el sector del vino. ¿Cómo se ha adaptado la cooperativa?

La tendencia global va hacia vinos blancos y espumosos. Gente busca cada vez vinos menos con alcohol, se cuida más. El 80/85% de nuestra actividad es en blancos. Hay que tener en cuenta que en Extremadura con muchas horas de sol permite elaborar unos vinos tintos jóvenes muy buenos parecidos a un Ribera del Duero o cualquier otra zona. Comparable a cualquier otra zona del mundo por las horas de sol, insolación, ya sea Ribera del Duero o Burdeos. Se consiguen grados para el tinto. Y la relación calidad-precio buena. En el envasado estamos en un 70/30% en tinto y blanco.

¿Sigue existiendo un déficit de comercialización en los vinos extremeños?

El problema es que el consumidor en general no sabe los vinos que existen en Extremadura. Es la gran desconocida en el mundo del vino. En Extremadura siempre hemos tenido problemas a la hora de comercializar nuestros productos, que son muy buenos en calidad pero a los que a veces no sacamos el valor añadido que deberíamos.

¿Hay miedo en el sector del vino por este actual cambio de tendencia en el consumo?

El consumidor ha cambiado mucho desde la pandemia para acá. O lo conocido o lo caro. La clase media y baja de vinos se está abandonando. Y se pierde esa costumbre del consumo. Pasa en la cerveza con la 0,0. Los vinos sin alcohol que podían tener demanda no están conseguidos del todo como si ha ocurrido en la cerveza. Nosotros ya contamos con una línea de vinos de 5 grados y si los quieres hacer de forma natural los costes suben mucho porque hay que parar la fermentación. No hay gas añadido. Pero tienes que luchar en el mercado contra los frizzante que no son mostos parcialmente fermentados sino que son compuestos vínicos con agua, aromas. No son el mismo producto.

¿A nivel de viñedo también hay cambios importantes?

En el sector se está arrancando mucha uva tinta porque tanto en graneles como en envasado la tendencia es hacia blancos. Cuando arranque todo el mundo valdrá dinero la tinta porque faltará. Es cíclico. Y hay gente que incluso perdiendo los derechos asociados a la vid están apostando por plantar olivo, almendro o pistacho buscando sobre todo menos mano de obra y costes. La viña requiere mucha dedicación. Aunque la viña está muy arraigada en Extremadura. La falta de personal es la clave.



Pasión por nuestro trabajo

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

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



*Servicio postventa y asistencia 24 horas.



P.I. Domenys II. C/ Enología, 3-4
08720 Vilafranca del Penedès, Barcelona, Spain
Apdo. Correos 208 · Tel. [+34] 93 892 26 98 · magusa@magusa.es
www.magusa.es



Alejandro Carrasco
Director de Exportación de Pago Los Balancines

“Latinoamérica, con Brasil a la cabeza, es un mercado que nos interesa mucho”

Pago Los Balancines, ubicada en Oliva de Mérida (Badajoz) es uno de los proyectos de viticultura más singulares de la Comunidad de Extremadura. Tanto por su amplio portfolio de vinos como por su apuesta por el enoturismo y el viñedo ecológico. Con un packaging muy actual y dinámico. Sin olvidar el mercado nacional, es una de las bodegas extremeñas que más ha reforzado su apuesta por los mercados exteriores en vinos envasados de calidad. Con sus colecciones de Balancines -con Barbas de Gata como uno de los más icónicos-, Alunado, Haragán o la colección de Huno&Mastines.

Alex Carrasco es su director de exportación, habiendo trabajado durante muchos años en Irlanda en uno de sus grandes importadores de vinos (O'Briens Wines) como con su propia empresa de catas de vino.

¿Cuáles son los objetivos para el mercado exportador de Pago Los Balancines?

Tenemos presencia en varios países de Europa y también de Latinoamérica. Este año estamos mirando más hacia Latinoamérica, aunque también hemos estado en una importante feria en Hong Kong. Y también queremos afianzarnos más en Japón o Taiwán. Latinoamérica está entre los mercados más emergentes actualmente, sobre todo Brasil. El acuerdo de Mercosur puede ser importante. En octubre estaremos en Prowine Sao Paulo y veremos a algunos clientes. Y también a través de

Extremadura Avante hemos comenzado dos investigaciones de mercado en Colombia y Perú. En este último mercado el vino español se conoce y gusta mucho, y cuenta con una gastronomía brutal. Yo viví 10 años en Irlanda y he conseguido dos distribuidores allí. Son mercados al igual que Reino Unido son más maduros. Con Avante haremos también algo en Bélgica. También iremos a una feria en París a nivel de Europa. También nos interesa mucho Escandinavia

¿Cada país o cada zona tiene un perfil de cliente diferente en gustos y demandas?

Cada zona tiene un perfil de cliente diferente. En Irlanda por ejemplo no te puedes salir de un precio muy alto. Buscan vinos que ellos puedan vender entre 15 y 20 euros. En Irlanda tienen un impuesto de 3,20 euros por botella. En Latinoamérica el vino europeo (español, francés, italiano) tiene una posición más premium. El cliente entiende que tiene que pagar más por ese tipo de vinos y el precio no tiene tanta importancia para determinado perfil de cliente. En Brasil, el vino garnacha que tenemos les encanta frío. Hay que respetar los gustos de cada mercado. El momento para el vino no es fácil y no podemos lavarnos las manos a la cabeza con cualquier cosa. En Latinoamérica prefieren vinos más serios, más tradicionales, con más color.. Al contrario de lo que ocurre ahora en Europa.

Nuestros vinos están entre medias porque

pese a tener madera no son tan super especiados como los puedes encontrar en Rioja. Trabajamos en los dos bandos. Si lo quieres más serio lo tenemos, y más informal también. Jugamos en las dos ligas.

Pago los Balancines siempre ha sido un gran defensor de los vinos ecológicos. ¿Es una tendencia de mercado claro?

En el mercado europeo el vino ecológico ya es vital y lo será más en el futuro. Hay importadores que te dicen que en cinco o diez años todos los viñedos con los que trabajarán deben estar en ecológico o ser medioambientalmente sostenibles. El uso del agua también es muy importante. Hacer un uso racional del agua. Aunque hemos tenido un buen invierno, pero hay que tener mucha conciencia del uso del agua.

Para una bodega como la vuestra, ¿qué canales de venta son más importantes?

Tenemos muchas referencias de vinos y contamos con vinos que están en Carrefour o grandes supermercados en Europa, y luego otros que son mucho de tiendas muy especializadas que cuentan con sus propios *masterwine*. Que buscan vinos diferentes por zonas o tipos de uvas. Cada vez se valoran más las uvas autóctonas. El clon de nuestro tempranillo tiene mucho más que ver con Portugal, con el Alentejo, que con el de la Rioja. Cada variedad de uva debe adaptarse a un terreno y sobre todo a un clima.



VACA DE EXTREMADURA

INDICACIÓN GEOGRÁFICA PROTEGIDA
CRIGP CARNE DE VACUNO DE EXTREMADURA



De la Dehesa a la Mesa



DIPUTACIÓN
DE CÁCERES

Son los vinos los que determinan los tapones



Nuestra historia comenzó en los años 70 con **Manuel Alves da Silva**, cuyos valores siguen guiando la empresa bajo la dirección de **José Silva**. Esta continuidad refuerza un compromiso sólido con la excelencia. Todos nuestros tapones de corcho nacen de una firme apuesta por la calidad, aunque no todos son adecuados para el mismo vino o espumoso. Cada estilo, cada perfil aromático y cada potencial de guarda exige una solución específica. Comprender las particularidades del vino es esencial para seleccionar el tapón ideal, garantizando así su correcta evolución en botella y la preservación de sus cualidades únicas.

En **M.A.SILVA**, la producción de tapones de corcho está profundamente ligada al respeto por el medioambiente. Desde la materia prima hasta el producto final, todo el proceso se desarrolla de forma sostenible. Cada etapa promueve un equilibrio natural entre industria y ecosistema, reforzando una relación simbiótica que contribuye a

un planeta más saludable y a un futuro más próspero.

A la vanguardia

Operamos en la vanguardia de la industria corchera, con una estructura de producción 100 % verticalizada. Este enfoque nos permite controlar cada fase y asegurar la máxima calidad en tapones naturales y técnicos. Gracias a tecnologías avanzadas, hemos logrado eliminar la presencia detectable de TCA, garantizando seguridad y confianza a productores y consumidores - **DYNAVOX**® para

las materias primas, **NEOTECH**® para los granulados, **ONEBYONE**® para el análisis individual de tapones, y **NOBEL-TECH**® con el uso de IA y Radiación Térmica, para resultados inigualables de performance físico mecánica y organoléptica.

Trabajamos con un recurso 100 % natural, reciclable y reutilizable, junto a un equipo comprometido con marcar la diferencia. Contribuimos activamente a la sostenibilidad de los alcornocales, fundamentales para la captación de CO₂, la conservación de la biodiversidad y la lucha contra la desertificación.

El corcho, material noble por excelencia, permite no solo producir tapones de alto rendimiento, sino también preservar la biodiversidad. En 2022 celebramos 50 años de historia marcados por la innovación, el liderazgo y una presencia global consolidada.

En **M.A.SILVA**, formamos parte de la naturaleza porque ella forma parte de nosotros.

www.masilva.es





"Origen y tradición de Extremadura"



www.corderex.com

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

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



Cofinanciado por
la Unión Europea



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



PROYECTO EXTREMADURA: EL LEGADO QUE DEJAMOS, EL FUTURO QUE CONSTRUIMOS

Extremadura afronta importantes desafíos de presente y de futuro: el envejecimiento de la población, la despoblación rural, la fuga de talento joven, la brecha digital o el incremento de los problemas vinculados a la salud mental. Retos complejos que exigen respuestas ambiciosas, visión a largo plazo y, sobre todo, colaboración.

Con esa vocación nace **Proyecto Extremadura**, una iniciativa impulsada conjuntamente por la **Fundación Cajalmdralejo** y la **Fundación Caja Extremadura**. Por su dimensión y alcance, es la mayor iniciativa fundacional puesta en marcha en nuestra región en los últimos años.

El proyecto fue presentado públicamente el pasado 17 de marzo en la sede financiera de **Cajalmdralejo** en Badajoz, en un acto que reunió a representantes institucionales, empresariales, sociales y culturales de toda Extremadura y que constituyó un importante éxito de participación y respaldo social, reflejando la expectación y el interés que esta iniciativa ha despertado desde su nacimiento.

Durante la presentación, el presidente de la Fundación Cajalmdralejo, **D. Fernando Palacios González**, definió Proyecto Extremadura como una iniciativa “realizada por y para Extremadura”, destacando que su dimensión no es únicamente estratégica, sino también emocional, al nacer del compromiso compartido con el desarrollo y el futuro de nuestra tierra.

Bajo el lema “El legado que dejamos, el futuro que construimos”, el proyecto se articula en torno a cuatro grandes áreas de actuación: Extremadura Social, Extremadura Cultura, Extremadura Ciencia y Extremadura Talento, apoyadas en cinco ejes transversales: innovación, impacto, colaboración, sostenibilidad y compromiso con Extremadura.

Proyecto Extremadura nace además con vocación de crecimiento y de trabajo en alianza, incorporando colaboraciones con entidades y fundaciones de reconocido prestigio a nivel regional y nacional.

Se trata, en definitiva, de una iniciativa que une capacidades y recursos para construir nuevas oportunidades y seguir impulsando el progreso y el bienestar de Extremadura.

“ESPECIALIZACIÓN Y CONOCIMIENTO: LA CLAVE DEL CRECIMIENTO DE BANDAS CORTÉS”

RAÚL CORTÉS
CEO
DE BANDAS
CORTÉS



Bandas Cortés trabaja en sectores muy diversos. ¿Cuál ha sido la clave para mantenerse competitivos durante tantos años?

Creemos que una de las claves ha sido la especialización. Aunque fabricamos transportadores, estructuras y soluciones para distintos sectores industriales, nuestro crecimiento siempre ha estado ligado a comprender en profundidad los procesos de nuestros clientes.

No se trata únicamente de fabricar una máquina, sino de entender cómo funciona una planta, cuáles son sus necesidades y qué aspectos pueden optimizarse para mejorar su rendimiento.



¿Cómo se traduce ese conocimiento en el día a día de la empresa?

Se traduce en soluciones más eficaces y adaptadas a cada proyecto. Cada instalación es diferente y requiere un estudio previo. Nuestro equipo trabaja muy cerca del cliente para analizar sus procesos y proponer alternativas que mejoren la productividad, reduzcan incidencias y faciliten el mantenimiento de los equipos. Esa cercanía nos permite aportar valor desde el primer momento.

¿La agroindustria sigue siendo uno de los sectores estratégicos para Bandas Cortés?

Sin duda. Llevamos años desarrollando soluciones para almazaras, procesamiento de

frutos secos y otras industrias agroalimentarias. Ese conocimiento acumulado nos ha permitido evolucionar junto al sector y adaptarnos a sus nuevas necesidades. Actualmente desarrollamos equipos y

sistemas capaces de responder a los retos que plantea una industria cada vez más tecnificada y exigente.

¿Qué objetivos se marca la compañía para los próximos años?

Nuestro objetivo es seguir creciendo de forma sostenible, manteniendo la cercanía con el cliente. Queremos continuar desarrollando soluciones cada vez más eficientes, reforzar nuestra capacidad industrial y seguir demostrando que desde Extremadura se puede competir con éxito en proyectos industriales de gran nivel. La experiencia, el compromiso y la capacidad de adaptación seguirán siendo nuestras principales señas de identidad.



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



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



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



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

Ibercaja y Agroseguro acercan los seguros pecuarios a los ganaderos en una jornada práctica en una finca de referencia en Extremadura



Ibercaja y Agroseguro celebraron el pasado 13 de mayo de 2026 una jornada técnica dirigida a ganaderos con el objetivo de acercar los seguros pecuarios y las soluciones de aseguramiento del ganado de una forma práctica, cercana y participativa.

El encuentro tuvo lugar en la finca El Palacio, propiedad de **Gregorio Moreno**, presidente de la Asociación Nacional de Criadores de Ganado Vacuno Raza Retinta, un enclave de dehesa que permitió desarrollar la actividad en contacto directo con el entorno ganadero y con el propio ganado

seleccionado. La jornada se desarrolló durante la mañana en un ambiente de convivencia y con unas condiciones meteorológicas especialmente favorables.

Durante la sesión participaron responsables técnicos de Agroseguro tanto desde Extremadura como desde Madrid, especializados en el desarrollo y gestión de productos de seguros pecuarios, junto con diferentes profesionales del sector ganadero. El formato combinó explicaciones sobre las distintas coberturas disponibles con un espacio de diálogo abierto en el que los asistentes pudieron trasladar dudas,

inquietudes y experiencias relacionadas con el aseguramiento de sus explotaciones. La apertura de la jornada corrió a cargo de **Pedro Herrera**, gerente territorial de negocio agroalimentario de Ibercaja y de **Jacinta Patiño**, directora territorial de Agroseguro en Extremadura. El cierre del encuentro lo realizó **Roberto Ledesma**, director territorial de Ibercaja.

Desde **Ibercaja y Agroseguro** se destacó el valor de generar espacios de encuentro que contribuyan a mejorar el conocimiento y la toma de decisiones del sector ganadero.



Irritec Iberia, aliado estratégico para los agricultores en soluciones de riego de precisión

El verano es el momento decisivo para cultivos como el tomate de industria, el maíz, el arroz y las hortalizas, así como el olivar y el almendro, hacen que la eficiencia hídrica y energética sean clave en la eficiencia de los cultivos. Para asegurar su máximo rendimiento, en **Irritec Iberia** nos consolidamos como el aliado estratégico para los agricultores ofreciendo soluciones de riego de precisión adaptadas a las necesidades de cada suelo y cultivo.

Con más de 25 años de experiencia y una planta de fabricación en Carmona, apor-

tamos la máxima fiabilidad, ofreciendo la solución completa para el riego. Irritec fue la primera empresa en España en obtener la certificación AENOR bajo la norma ISO 9261, lo que garantiza una uniformidad de caudal en nuestras tuberías y goteros, evitando zonas descompensadas en la finca. Esta precisión es vital para el éxito del tomate de industria o la fruticultura, donde cada dosis de agua cuenta.

Frente a los retos climáticos y de mercado, la clave se encuentra en la integración de la tecnología, gracias a las soluciones de digitalización y smart irrigation de Irritec,

los agricultores pueden monitorizar y gestionar sus instalaciones de forma remota. La gestión automatizada de la fertirrigación (pH y conductividad eléctrica) y el uso de sensores y estaciones agrometeorológicas. Esto asegura que el cultivo reciba nutrientes cuando hay una necesidad real, optimizando los recursos.

Gracias a un soporte técnico cercano que acompaña al agricultor desde el diseño hasta la postventa, **Irritec Iberia** transforma la tecnología en rentabilidad, ayudando al campo a cumplir su misión: producir más con menos recursos.



*El intenso e insuperable
sabor de La Vera*



JUNTA DE EXTREMADURA
Consejo de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural



Cofinanciado por
la Unión Europea

El secreto de los grandes chefs cabe en una cucharada: el “oro rojo” que revoluciona tu cocina

Descubre por qué el **Pimentón de La Vera DOP** es el ingrediente imprescindible que transforma desde tu guiso más reconfortante hasta el plato más vanguardista.

Imagina el aroma cálido de la leña de encina y roble. Visualiza un color rojo intenso, vibrante, que anticipa un sabor inconfundible. El **Pimentón de La Vera con Denominación de Origen Protegida (DOP)** no es solo un condimento; es el alma de nuestra gastronomía y un tesoro que eleva cualquier receta al siguiente nivel.

Durante generaciones, este 'oro rojo' ha sido el corazón de nuestra cocina tradicional. Es el responsable de ese toque ahumado perfecto en un pulpo a la gallega, el

alma de los platos de cuchara de nuestras abuelas y el secreto mejor guardado para lograr un sofrito espectacular que sirva de base para tus mejores arroces o guisos marineros.

Pero su viaje no termina en la tradición. Hoy, el **Pimentón de La Vera DOP** ha conquistado la nueva cocina y la vanguardia gastronómica. Los chefs más innovadores han descubierto que su complejidad aromática es perfecta para aportar profundidad a emulsiones, espumas, mayonesas creativas, tartares de pescado e incluso para crear sorprendentes contrastes en postres con chocolate negro.

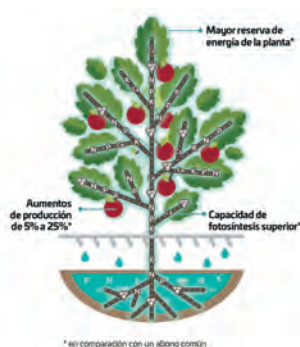
¿Su mayor virtud? Una versatilidad asombrosa. Ya sea en su variedad dulce, agri-dulce o picante, respeta el producto prin-

cipal añadiendo una capa de sabor única que despierta los sentidos.

¿Por qué exigir el sello DOP?

No todos los pimentones son iguales. El sello de la **DOP Pimentón de La Vera** garantiza un secado tradicional al humo de leña durante 15 días y una molienda artesanal. Es la única forma de asegurar ese aroma, sabor y color que no tienen rival. ¡Búscalo siempre en el envase!

Atrévete a experimentar en casa. Dáale una nueva vida a tus recetas de siempre o sorprende a tus invitados con creaciones atrevidas. Pon una lata de **Pimentón de La Vera DOP** en tu cocina y descubre que la magia, a veces, viene en forma de polvo rojo. El límite lo pones tú.



Optimización de la fertilización en tomate de industria mediante tecnología eON en Nutrifluid IMPULSE Cell

El cultivo de tomate de industria constituye uno de los sistemas productivos hortícolas más relevantes en la Comunidad de Extremadura, tanto por su valor económico como por su elevada capacidad de adaptación agronómica. La consecución de altos rendimientos y la obtención de frutos de calidad requieren la implementación de programas de fertilización avanzados, basados en soluciones tecnológicas que maximicen la eficiencia en el uso de nutrientes.

La gama de fertilizantes líquidos **Nutrifluid IMPULSE** de **Fertiberia** incorpora la **tecnología eON**, fundamentada en un consorcio de moléculas polianiónicas activadas que actúan como un impulsor energético del metabolismo vegetal. Esta innovación permite optimizar la respuesta fisiológica del cultivo, reduciendo los requerimientos

energéticos asociados a la absorción y asimilación de nutrientes, optimiza el balance energético en reacciones de biosíntesis de proteínas y mejorar la capacidad de captación de energía solar en la hoja.

La **tecnología eON** permite aumentos medios del 14 % en la producción, así como una mejora de la calidad del tomate de industria, evidenciada por el aumento del grado Brix y de la reducción de frutos verdes y podridos. Desde un punto de vista funcional, dichas moléculas presentan una elevada capacidad de interacción con cationes tanto del fertilizante como del complejo del suelo, generando asociaciones estables que evitan su inmovilización y pérdidas por procesos de fijación o lixiviación. Como resultado, se incrementa la disponibilidad nutritiva en la rizosfera y se favorece una absorción más eficiente por

parte del sistema radicular, con un menor coste energético para la planta.

El formulado **Nutrifluid IMPULSE Cell (9-0-0 + 16 CaO)** está específicamente diseñado para cubrir las necesidades nutricionales en fases críticas del cultivo, particularmente durante el desarrollo inicial del cultivo y cuajado de los frutos.

Su contenido en calcio garantiza un adecuado suministro de este elemento estructural esencial, mientras que el nitrógeno contribuye al mantenimiento del crecimiento vegetativo y a la actividad metabólica.

Adicionalmente, la **tecnología eON** favorece la movilidad interna de los nutrientes, facilitando su translocación hacia las hojas y hacia órganos productivos de alta demanda nutricional, como en el caso del tomate.



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



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



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





Victor Sánchez y Desy Montero (nutricionista de Tapelia)

Víctor Sánchez
Socio Fundador de Tapelia

“Contamos con más de 100 referencias de platos, desde carrilleras hasta sopas de ajo”

La elaboración y comercialización de comida preparada a domicilio es uno de los nichos de mercado en el sector agroalimentario que más está creciendo en los últimos tres años, tanto en supermercados como en empresas más especializadas.

¿Cómo y cuándo surgió el proyecto de Tapelia?

Tapelia es una de las marcas de nuestra empresa, que tiene experiencia ya en otras líneas de negocio en el ámbito de la restauración. Como son nuestros restaurantes. Tenemos otras líneas de negocio de restauración en Cáceres como los restaurantes **Wyco** en la Avenida Virgen de la Montaña de Cáceres o en Sinforiano Madroñero de Badajoz. En el año 2029 vimos que había una buena oportunidad de negocio con cocina de V gama. Pero nos cogió por medio la crisis del COVID. Y paralizamos esa nueva línea porque había que centrarse en salvar los restaurantes. Hace tres o cuatro años comenzó a haber peticiones de administraciones públicas y de otros clientes y decidimos retomar la marca y el proyecto.

¿Cuál es la operativa de Tapelia?

Cocinamos directamente de forma natural en un obrador industrial en Torreorgaz con señoras del mismo pueblo. Está es una de las políticas que quisimos implementar, que fueran del pueblo. Personas que saben cocinar y que respetan el producto. Lo único que hemos hecho es estandarizar el proceso con máquinas grandes industriales. Comida como la que te puede cocinar tu

abuela o tu madre en tupper individuales o más grandes para clientes profesionales.

¿Cuál es la oferta de platos que puede encontrar un cliente en Tapelia?

Llevamos ya cuatro años con esta línea de negocio, contando con más de 100 referencias con platos muy conocidos en Extremadura como los garbanzos con espinacas y bacalao, bacalao ajoarriero, solomillo con salsa de pimiento, sopas de ajo, albóndigas de pescado, pastas, muchos tipos de arroces...

Las grandes superficies están apostando muy fuerte por los platos preparados. ¿Es una tendencia clara de futuro en los hogares?

El cliente está cambiando y ya no solo se buscan al cliente joven que no sabe o no quiere cocinar por tiempo. Muchos de nuestros clientes son personas mayores, que ya no pueden cocinar o están solas o no pueden atenderles sus hijos. Por el medio día solo tienen que calentar los tapers. Y pueden seguir comiendo sano, natural y variado como lo han hecho siempre. Con cero por ciento de conservantes. Los platos cuentan con dos semanas de caducidad como mínimo.

¿Cómo se pueden comprar los platos de Tapelia?

Pueden encontrarlo y comprarlo a través de nuestra página web **www.tapelia.net**. Allí pueden elegir menús semanales diseñados por nuestra nutricionista que salen más barato o elegir los platos que

semanalmente van cambiando en la web según quieran. Hecho a la carta. El pedido mínimo son 10 tupper, que son cinco días. Lo tenemos hecho para que la gente te pida la comida el fin de semana que es cuando se organiza para la semana. No tenemos stocks. Cocinamos bajo pedido. Producto fresco y de calidad siempre. Tenemos reparto con logística propia en Extremadura y en toda España. Tenemos muchos clientes de fuera. De Madrid, Cantabria, Barcelona, Galicia... Nos piden semanalmente. Hemos tenido clientes alemanes que compran desde Alemania para sus padres que viven en Extremadura.

¿La materia prima preferentemente es extremeña?

La materia prima extremeña es clave en todo el proceso de **Tapelia**. El 90 o 95% de los productos son de empresas de aquí. Todo de cercanía.

¿Cuáles han sido hasta ahora los platos con más demanda?

La gente tiene verdadera adicción a las carrilleras, albóndigas de pescado, solomillo con salsa de pimientos, cocido, garbanzos con espinacas, cremas, sopas de ajo. Los platos de cuchara son espectaculares. La carne es más sencilla relativamente que te quede bien. El cuchareo es más difícil. También está enfocado a cafeterías y restaurantes sin salida de humos, para hoteles para el servicio de room service. Los precios varían: para particulares podemos estar hablando entre 4/5 euros el tupper hasta 6 euros el tupper.

En lo grande
y en lo pequeño



CONECTAMOS
valenciaport

Israel Corrales

Propietario y maestro cervecero de **BADAWI**

“Mi objetivo el primer año es llegar a 30.000 litros y en 2028 a 50.000 litros”



Extremadura seguirá contando con una de sus industrias pioneras en la elaboración de cerveza artesana o “craft beer” de la mano de **Israel Corrales**, un biólogo nacido en Cáceres, que ha tomado el relevo del histórico maestro cervecero **José Severiano** (Sevebrau) en Villanueva de la Serena, ahora bajo el nombre de **BADAWI**, donde actualmente es el hombre para todo. Lo mismo contacta con uno de los mejores fabricantes de lúpulo de Alemania, que se va a una feria a Palencia a vender sus cervezas en la misma semana. Corrales se ha convertido en uno de los pocos -casi único- artesano cervecero que quedan en Extremadura.

Israel Corrales estudió biología en Salamanca y aprendió inglés en Canadá. Y haciendo un máster en biotecnología avanzada en la UEX en Badajoz tuvo una asignatura dedicada a temas agroalimentarios. “Hicimos vino, cava, queso, prácticas con cerveza. Visité después una feria de cerveza artesana en Barcelona y me enamoré del producto. Luego me fui becado a México. En una gran empresa, Pernod Ricard, uno de los gigantes de destilados, y allí estuve haciendo mezcal. Que es como la cerveza artesana respecto al tequila”, asegura **Israel Corrales** contando sus inicios.

A la vuelta en España montó un pequeño equipo elaboración casera de cerveza, de unos 50 litros, con el que estuvo elabo-

rando cerveza con la que era su pareja durante un año. En una feria de cerveza en Cáceres coincidió con la cervecera cántabra **DouGall's** y la extremeña **Invisible Brewery**. Y surgió la ocasión de trabajar en DouGall's. “Fue una gran oportunidad para pasar a una producción industrial en una empresa de tanto renombre en el sector que celebra ahora su 20 aniversario”, asegura Corrales. Estuvo allí cinco años en temas de control de calidad y producción, y variando algunas recetas. “Una fábrica para mí es un proceso de mejora continua, hay que ir poco a poco viendo posibles problemas y como mejorar el producto final”.

Oportunidad

Tras esta etapa, se dedicó a visitar bodegas de vino natural y a fabricar de forma casera Melomel, un hidromiel al que no se le añade agua. A través de un amigo, la cervecera **Chula** de Rivas Vaciamadrid contactó con él. Estando trabajando allí recibe la llamada de **Sevebrau**, que llevaba tiempo queriendo traspasar la fábrica de Villanueva de la Serena y emprender una nueva aventura en los fogones.

“Mi madre nació en Don Benito y tener el apoyo familiar cerca ayudaba. En junio de 2025 me fui de Madrid y tras unos meses de papeleo me hago con la gestión de la fábrica. Hemos hecho mejores sobre todo en un equipo centralizado de frío, una

cámara frigorífica para la conservación del producto final, en temas de control microbiológico y enfriador de placas”.

A día de hoy, **BADAWI** cuenta con 5 referencias de cerveza, que apuestan tanto por barriles para grifos fijos en hostelería de los que cuenta con casi 20 en la actualidad (10 de ellos en Villanueva de la Serena, y también en Guadalupe, Navalmoral de la Mata, Villanueva de la Vera, Cáceres), y en botella. **BADAWI** también llega de forma rotatoria a alguno de los templos cerveceros más destacados de Madrid, como el **Baden Baden**.

Estando ultimando su tienda on line y también con el objetivo de contar con un punto de venta directo en Cáceres para el año que viene. Cuenta con una Lager, la más accesible, y una American Pale Ale con más lúpulos pero sin ser excesivo. Las dos sin gluten. La tercera fue una American IPA, donde va combinando diversos lúpulos. La cuarta es una Brown Ale, lo que Seve denominaba Castúa. Y la última, en colaboración con su amigo de **Sibao** en Lavapiés (Madrid), una Italian Pilsner.

La fábrica está diseñada para un techo de producción de 90.000 litros anuales. Su objetivo en el primer año es llegar a los 30.000, en lotes de 1.000. Y para el 2028 alcanzar los 50 lotes anuales, es decir, 50.000 litros, con los que ya la fábrica iría más “holgada”.

UNA APUESTA SOSTENIBLE



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI UDINE



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

