

F&H

FRUTAS Y HORTALIZAS

EXPO

LEVANTE

JUEVES 28 | ABRIL | 2016



16 ESPERANZA PÉREZ:
"NUESTRO OBJETIVO ES ESTAR
AL LADO DE LA AGRICULTURA"



Níjar se garantiza el relevo generacional

6

EL TOMATE SE
DIVERSIFICA
EN EL LEVANTE
ALMERIENSE

10

CUATRO EMPRESAS
GESTIONAN EL 60%
DE LA SUPERFICIE
'ECO' EN NIJAR

14

LAS 15
PRIMERAS
EMPRESAS DE
NIJAR-ALMERÍA

4 ◆ **Espacio Premium**
MENSAJE DE
ORTIZ: LOS
JÓVENES SE
SUMAN CADA VEZ
MÁS AL SECTOR
HORTOFRUTÍCOLA



6 ◆ **Al Día**
ATOMIZACIÓN
DE FAMILIAS DEL
TOMATE EN NÍJAR



8 ◆ **Al Día**
ALTERNATIVAS DE CULTIVO PARA EL CAMPO
DE NÍJAR

10 ◆ **Al Día**
LA SUPERFICIE ECOLÓGICA SIGUE LA ESTELA
DE CRECIMIENTO

12 ◆ **Al Día**
LAS EMPRESAS FAMILIARES SE DISPARAN EN
EL CAMPO NIJAREÑO

14 ◆ **Al Día**
700 MILLONES DE EUROS DE FACTURACIÓN
ENTRE LAS 15 PRIMERAS FIRMAS DE NÍJAR-
ALMERÍA

◆ **Secciones**

2 Editorial.
4 Espacio Premium.
6 Al Día.
16 Entrevista.

18 Flash.
20 Negocios.
34 NegOCIO

Jóvenes al poder

El alto nivel de envejecimiento de la población activa del campo es uno de los problemas estructurales de la agricultura española.

Esta realidad, condiciona, no sólo la eficacia económica de las explotaciones, su capacidad de innovar, competir y adaptarse, sino que también determina, sobre todo, el relevo generacional y el futuro de este sector estratégico.

Antes era muy normal escuchar la siguiente frase: "El hijo de un agricultor ve las penurias que pasa su padre y no quiere campo". Esta frase, dicha aparentemente como si tal cosa, resume la esencia de lo que estaba ocurriendo en el campo español y, por ende, andaluz. Los jóvenes representan una pequeña parte los agricultores y aunque hay voluntad manifiesta de que muchos quieran iniciar su actividad en el sector, no pueden porque encuentran muchas dificultades para ello.

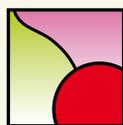
Esta coyuntura no se extrapola a la comarca de Níjar, que amén de liderar la producción de hortalizas ecológicas en España, con sus principales firmas de referencia como Campojoyma o Biosabor, entre otras, ahora puede sacar pecho de que contempla el mayor porcentaje de jóvenes productores por debajo de los 40 años.

Puede que la alta tasa de paro juvenil influya en que muchos jóvenes se hayan planteado seriamente iniciar su actividad laboral en el campo, alentados, además, por la falta de alternativas en las zonas rurales y el potencial de crecimiento del sector agroalimentario, pero fuera lo que fuera el campo atrae más a los jóvenes, por lo menos a los de la Comarca de Níjar, ya que las cifras de productores menores de 40 años desciende notablemente en comparación con el resto de Andalucía.

La feria Expo Levante no es ajena a esta circunstancia. De hecho, entre sus pasillo se puede observar cada vez más el peso de la juventud, no solo entre los productores, también entre los técnicos de las empresas comercializadoras o las firmas de la industria auxiliar, prueba de que los jóvenes no le dan la espalda a este sector y es una de sus primeras opciones a la hora de iniciarse en el mercado laboral.

EDITA:

HORTO
DEL PONIENTE



Director: **Rafael I. Losilla Borreguero**

Redacción y Firmas: **Marina López, Daniel Lafuente, Francisco Bonilla** (Fotografía).
Producción y suscripciones: **Trinibel Barranco**. Departamento Comercial: **Manuel Flores**.
Diseño y Maquetación: **Francisco Valdivia**.

EXPO LEVANTE NÍJAR 2016



DEL 27 AL 29 DE ABRIL
DE 11:00 - 21:00 H.
CENTRO DE EXPOSICIONES Y CONGRESOS
CAMPOHERMOSO - NÍJAR - ALMERÍA

FERIA
DE AGRICULTURA
CINEGÉTICA
Y NATURALEZA



27 DE ABRIL
1 DE MAYO

www.nijar.es



Ayuntamiento de Níjar
Concejalía de Agricultura, Ordenación Rural y Medio Ambiente

Relevo generacional |

La consejera Ortiz ensalza la labor de los jóvenes en la proyección de la agricultura nijareña

JÓVENES PRODUCTORES EN NÍJAR. ASÍ LO AFIRMÓ AYER LA CONSEJERA DE AGRICULTURA DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA, CARMEN ORTÍZ, DURANTE LA INAUGURACIÓN DE LA XIII EDICIÓN DE LA FERIA EXPO LEVANTE. EL 26 POR CIENTO DE LOS AGRICULTORES DE ESTE MUNICIPIO SON MENORES DE 40 AÑOS, 17 PUNTOS MÁS QUE LA MEDIA NACIONAL.

Por Daniel Lafuente
 revista@fyh.es

Si la duodécima edición de la Expo Levante pasó a la historia de los records en participación y empresas (hay lista de espera). Expo Levante fue inaugurada ayer por la consejera de Agricultura de la Junta de Andalucía, Carmen Ortiz, con la participación de la alcaldesa de Níjar, Esperanza Pérez, con unas cifras que mejoran sensiblemente las de la pasada edición, gracias a sus más de 200 stands y una lista de 120 expositores.

Jóvenes. Una de las claves de éxito del sector de la agricultura en Níjar, y que garantiza su proyección de futuro, es la decisión que toman muchos jóvenes en apostar por la producción de frutas y hortalizas.

Las 1.800 explotaciones de la localidad ocupan a más de la mitad de la mano de obra de la comarca del Bajo Andarax-Campo de Tabernas, el 26 por ciento de los



Foto: Francisco Bonilla.

agricultores de este municipio son menores de 40 años y el 22 por ciento de sus explotaciones están gestionadas por mujeres.

“Un dato muy relevante, ya que en comparación con el resto de Andalucía, los productores jóvenes no llegan a copar el nuevo por

ciento”, afirmó Ortiz. En la agricultura de la comarca del Bajo Andarax-Campo de Tabernas, donde se ubica Níjar, des-

Agenda Expo-levante

Jueves 28

10:00 h. Escuela Agraria de Vícar: “Nuevos modelos de formación en el sector agrario y de la jardinería”
 11:00 h. Apertura del recinto
 12:00 h. Jornada en Sala de Conferencias: BIOSABOR: “Alimentación Ecológica como medio de tener una Vida Saludable”. YARA: “La nutrición, clave para un cultivo resistente”. HAZERA: “Últimas novedades de tomates en el Levante almeriense, tomate Marion, Corredor, Nikomate y Marchante”. ISPEMAR: “El uso de la fibra de coco en la mejora del suelo”. LIQUIFER: “Presentación de producto” BIOSFER ORGAN H80. La revolución de los ácidos húmicos.
 13.15 h. Presentación de las “IV Jornadas Nacionales de Semilleros Hortícolas y I Jornadas Internacionales de Productores de Planta Viva”.
 13:30 h. Degustación de productos hortofrutícolas. HUERTA NIJAREÑA. Lugar: Cafetería.
 16:30 h. SAT COSTA DE NIJAR Y CAJAMAR Sensores de clima y suelo en invernaderos con enarenado. Lugar: Sala de Conferencias.
 19.30 h. BIOMIP: “BIPOT, nuevo concepto de planta banker”. Lugar: Sala de Conferencias.
 20.00 h. VITALPLANT: “El cultivo de la papaya”. Lugar: Sala de Conferencias.

Viernes 29

09:30 h. Jornada de Agricultura Ecológica “Níjar como municipio ecológico” y sobre el sistema de comercialización de hortalizas en Almería, centrándonos en el sistema de venta en origen. Participan todas las comercializadoras expositoras. Agroponiente: “charla sobre cultivo ecológico”. Cristalplant Hefe Fertilizer: “Aprovechamiento de productos destrío vegetales para la fertilización ecológica”. Watersalud: “generador de ozono para agricultura y cámaras frigoríficas”
 11:00 h. Apertura del recinto.
 11:30 h. EFA CAMPOMAR: “La formación ante los nuevos retos de la agricultura almeriense”. Ponentes: Miguel Ángel Sánchez Rubí Director de EFA Campomar y Juan José Rodríguez López. Lugar: Sala de Conferencias.
 12:00 h. Entrega de premios a los Expositores en su stand.
 13:30 h. Degustación de productos hortofrutícolas. CALABACÍN. Lugar: Cafetería.
 17:00 h. Jornada de Aguas, Comunidad de Usuarios de Aguas de la Comarca de Níjar CUCN: “Precio del Agua Desalada, futuro del acuífero de Níjar y OPFH Agricultores de Alhóndigas”.
 21:00 h. Clausura de XIII ExpoLevante-Níjar y cierre del recinto.
 22:00 h. Concierto.

Sábado 30

09:00 h. Visita guiada por fincas ecológicas del Término Municipal de Níjar. Colabora: Ecovalia.
 11:00 h. Apertura de la carpa exterior dedicada a feria cinegética y de naturaleza.
 13:00 h. Exhibición perros de la unidad canina de la Junta de Andalucía para detección de cebos envenenados.
 13:30 h. Desfile de modelos de actividades en la naturaleza. Lugar: Sala de Conferencias.
 17:00 h. Espectáculo ecuestre. Lugar: Explanada frente Centro de Exposiciones y Congresos.
 20:00 h. Jornada de convivencia de pescadores. Lugar: En la costa de Níjar.
 21:00 h. Cierre del recinto.
 Programa día I
 11:00 h. Apertura de la carpa exterior dedicada a feria cinegética y de naturaleza.
 12:00 h Entrega de premios y reconocimientos y conmemoración del Día del Trabajo. Lugar: Sala de Conferencias.
 17:30 h. Concurso de mascotas de todo tipo. Lugar: Sala de Conferencias.
 18:30 h. Merienda infantil con concurso de dibujos de la naturaleza. Lugar: Sala de Conferencias.
 21:00 h. Clausura de la feria y cierre del recinto.

Mala campaña

La consejera de agricultura se lamentaba ayer de lo mal que siendo la campaña hortofrutícola en cuanto a precios. Es más la tachaba de "lamentable". Sin embargo, abría una puerta a la esperanza, ya que aún quedan dos meses "cruciales" de producción, por lo que hay que esperar para poder hacer un balance definitivo.

Estas declaraciones las realizaba en relación a la caída de precios en productos tan importantes para la estrategia comercial de la provincia, y más en concreto en la comarca de Níjar, como es el tomate cuyo precio en origen se ha reducido en

torno a un 20 por ciento a lo largo de la presente campaña.

Pero no es solo esta hortaliza la que ha acumulado un descenso en los precios el pepino también ha corrido igual suerte con una caída en torno al 13 por ciento y la berenjena (10 por ciento).

Sin embargo, no todo son malas noticias y el pimiento se escapa de la quema y no experimenta descenso. Para explicar esta coyuntura, Ortiz señalaba como principales protagonistas a la coincidencia de las altas temperaturas en otoño e invierno, el exceso de producción y la entrada de

productos de terceros países.

Por último, la consejera ha resaltado la importancia de que los acuerdos comerciales con estos países contemplen elementos que trasladen transparencia al control de las entradas de producto en el ámbito europeo con el fin de "evitar el colapso de los mercados en producciones muy sensibles" y ha hecho hincapié en que actualmente "el precio de entrada no diferencia el tomate cherry de otros tipos de tomates" como demandan las organizaciones agrarias. ♦



José Marín
 Director de Portagrano

El criterio del azar

Si es un agricultor de pimiento o calabacín, volverás a realizar la misma apuesta y sólo cambiará variedad o fecha de trasplante, aun pensando que con total seguridad en la campaña vinatera aumentará la superficie de estos cultivos y el precio medio baje como consecuencia del aumento de oferta.

Si es agricultor de berenjena, pepino o tomate, posiblemente barajes otras opciones, dependiendo de los resultados económicos de la cosecha. La diferencia está en las reservas. Si tiene reservas, optará por hacer el mismo cultivo, puesto que es el que mejor conoce y puede asegurar al menos una buena producción, con la esperanza de que en esta en cosecha se retiren algunos indecisos y baje la superficie que mejore la liquidación.

El problema y el dilema es sino hay reservas y tiene que recurrir a la financiación para iniciar la campaña. Entonces, entra en juego el azar. La suerte entra en juego, aunque asegúrese de conseguir una buena producción, reducir gastos al máximo y empezar por elegir cultivo. Si se dedica al tomate, la opción es el calabacín, por ser un cultivo menos costoso. Pero sí es pepino o berenjena puede que vuelva a repetir, ya que aparte de conocerlo bien, es más probable que en la próxima campaña mejoren los precios, siempre que el resto de agricultores no piensen como usted.

taca especialmente la producción de hortalizas, con cerca del 60 por ciento de la superficie. Los productos con mayor representación en la localidad nijarena son el tomate (3.145 hectáreas). Sigue la huella, el calabacín (1.566 hectáreas) y la sandía (1.528 hectáreas), todo producido en invernadero. En total, la producción hortícola de Níjar asciende a 584.800 toneladas con una facturación que supera el umbral de los 331 millones de euros.

Por último, el Palacio de Exposiciones y Congresos de Campohermoso acoge desde el 27 al 29 de abril Expo Levante Níjar, "un acontecimiento muy esperado por los profesionales de la agricultura almeriense para poder compartir opiniones, buscar soluciones y conocer las novedades que les permitirán mejorar el desarrollo de su actividad productiva", ha afirmado Ortiz. ♦

La trastienda

Habrà un nuevo diseño interior, dando más espacio a pasillos para mejorar el tránsito de visitantes.

En esta edición se contará con un punto para donación de excedentes y productos a organizaciones benéficas y se potenciará las diferentes conferencias y charlas.

La ocupación de la feria es de un cien por cien, incluso existe una lista de espera de distintas empresas, interesadas.

De récord. Una edición más Expo Levante se supera y ya contempla más de 200 stands y 120 expositores.



Lo natural es lo nuestro

COPROHNIJAR

Cosechar y comercializar frutas y hortalizas de alta calidad significa ser cuidadosos en todo lo que hacemos. Un proceso que va desde la selección de una semilla, su producción integrada, su recolección y comercialización hasta su consumo final. Todo ello exige un respeto y cuidado que requiere un gran esfuerzo de todos nosotros.

En Coprohñjar, esforzarnos por la calidad es algo muy natural, por eso LO NATURAL ES LO NUESTRO.

El levante almeriense diversifica la gama de tomates como nunca

LOS PRODUCTORES DE TOMATE DEL LEVANTE ESCENIFICAN LA DIVERSIFICACIÓN. LA FAMILIA CON MÁS SUPERFICIE –EL SUELTO- SUPERA EN POCO EL 25 POR CIENTO Y LAS VARIETADES DE TOMATE DE GRAN CALIBRE –BEEF Y ASURCADO- JUNTO A LA PERA IGUALAN SUS FUERZAS.

Por Rafael Losilla
rlosilla@fyh.es

El levante almeriense está cambiando de cara. El rojo del tomate sigue predominando pero la entrada del agua dulce de la desaladora de Carboneras permite nuevas estrategias. Pero sin salir del rojo, los dos 'commodities' –rama y suelto- ya no ocupan un espacio tan abrumador como años atrás.

Los datos que manejan las casas de semillas, líderes en tomate, filtran que las variedades de tomate rama y suelto se sitúan por encima del 50 por ciento, diez puntos menos que hace dos campañas.

Y buscando respuestas, se encuentran en el desarrollo de la familia pera, tanto suelto como cherry, y en la evolución del tomate Beef, tanto de cuello verde como de cuello blanco.

Las diferencias que manejan las

tres grandes firmas de semillas de tomate para la zona del levante –La Cañada, Níjar y Cuevas de Almanzora- difiere en pocos puntos. El suelto se mantiene como la

variedad de referencia en el levante almeriense a la par del rama.

La rama se hace fuerte en manos de las empresas de ecológico, que predominantemente apuestan

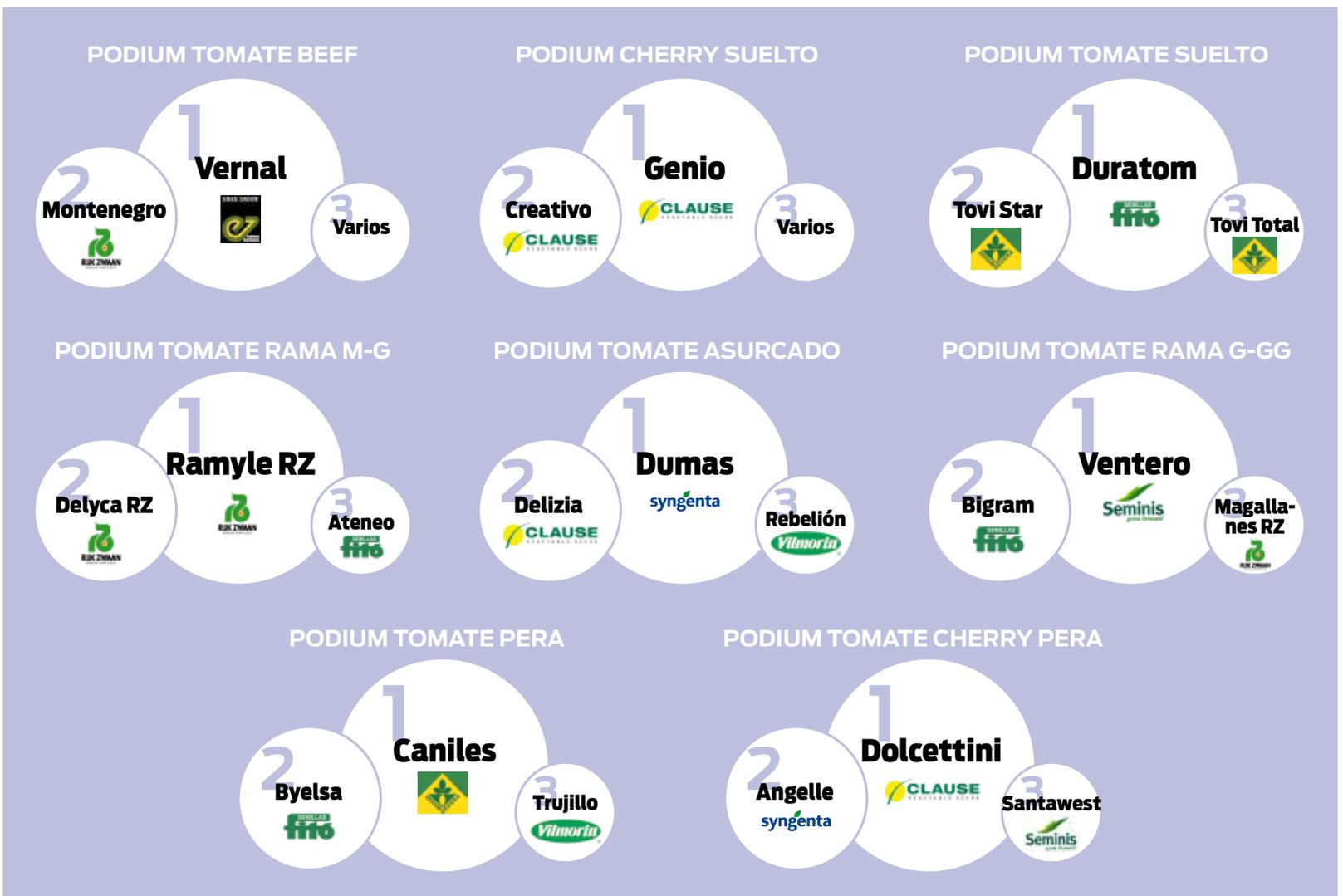
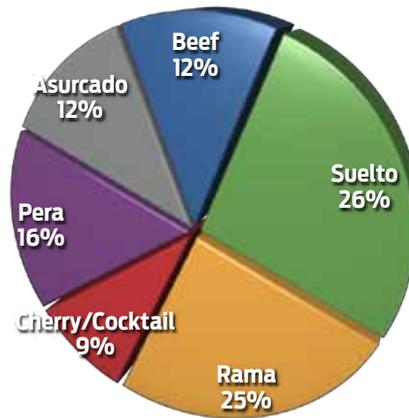
por variedades de esta gama, y el suelto vive de la producción convencional, con fuerte presencia de la Casi o Vega Cañada.

El desarrollo del pera. Una de las familias que más ha crecido en los dos últimos años ha sido el segmento pera de la mano de empresas como Dafran & Darzoves y Agrícola Navarro de Haro, que hace dos años no contemplaban el pera, y ahora apuestan por Caniles para el abastecimiento de la española Mercadona.

El pera suelto suma una cuota de mercado del 16 por ciento, con especial predominancia del Caniles, aunque en el segmento de pera de calibre grande Byelsa de Fitó y Trujillo de Vilmorin buscan la segunda posición.

PLANTACIONES DE TOMATE EN EL LEVANTE DE ALMERÍA (2015-2016)

Fuente: Elaboración revista F&H.



Los líderes. Ramyle RZ de Rijk Zwaan en tomate rama de calibre M-G; Ventero (Seminis) en rama de calibre alto y Duratom de Fitó en suelto son las variedades que lideran las ventas de tomate en sus diferentes categorías y en general.

El único cambio producido con respecto a hace dos ejercicios es el reposicionamiento de Duratom en detrimento de Tovi Star, por "su mejor comportamiento en los cuajes con calor", señalan los operadores de tomate en Níjar. No obstante, la firma Zeraim lidera el segmento de los tomates sueltos ya que después de Tovi Star como la segunda variedad más vendida en suelto, la tercera es Tovi Total.

El segmento rama tiene el color de Rijk Zwaan. Ramyle y Delyca no flaquean y siguen siendo las variedades de referencia para los productores del levante almeriense por la calidad de fruto y homogeneidad, aunque en este segmento entra por primera vez Ateneo de Fitó. La entrada de Ateneo responde a la capacidad de la variedad para evitar el agrietado del fruto y presentar resistencia a nemátodos. Además, el perfil exportador de Níjar prefiere calibres



Rijk Zwaan lidera la gama de tomate rama en el levante almeriense.

pequeños y Ateneo facilita "un 60 por ciento de calibre G y bastante M alta", señala Germán Victoria, responsable comercial de Fitó para Almería.

Tomate de dimensiones. La gama Beef y la asurcada de sabor han ganado peso. Entre ambas familias se acercan al 25 por ciento de la superficie. La variedad Dumas de Syngenta ha revolucionado este segmento gracias a su estética

y a ofrecer calibres M-G, no habituales en este segmento varietal. Syngenta defiende la conservación y su sabor frente a los escépticos. Su estética es muy conseguida "presentando frutos muy asurcados y chatos", apuntan desde Syngenta.

Dumas es la incorporación en este segmento más destacada, ya que los productores de tomates de gran calibre, tienden a ser conservadores. Prueba de ello es que

Vernal de Enza Zaden -sobre 20 años- es la variedad de referencia en Beef y "tenemos previsiones de incrementar las ventas de semillas en el Levante durante la presente campaña", apunta Carlos Herre-rías, responsable de solanáceas de esta firma.

En este segmento de Beef, Montenegro RZ alcanza la segunda posición por el añadido de su paquete de resistencias y su postcosecha para abordar mercados más lejanos.

El cherry. La familia de tomate cherry se sitúa cerca del 10 por ciento con Coprohníjar como la comercializadora y productora de referencia. El Genio y el Creativo de Clause siguen creciendo, ya que los productores de Coprohníjar han elevado su demanda de tomate cherry suelto.

Fuera del Genio y Creativo, hay diferentes opciones que hacen difícil ubicar una variedad alternativa a la gama de Clause.

Los cambios más profundos se han producido en cherry pera donde el Essential (Nunhems) y Luciplus (Hazera) pierden la condición de líderes y se ubica con virulencia Dolcettini (Clause) y Angelle de Syngenta. ♦

KOPPERT
BIOLOGICAL SYSTEMS
Partners with Nature

Aliados con la Naturaleza

KOPPERT BIOLOGICAL SYSTEMS

Koppert Biological Systems contribuye a una mejor salud de las personas y del planeta. En asociación con la Naturaleza, hacemos una agricultura más sana, más segura y productiva. Proporcionamos un sistema integrado de conocimientos especializados y soluciones naturales seguras, que mejoran la salud de los cultivos, la resistencia y la producción.

C/ Cobre, 22 Pol.Ind. Ciudad del Transporte
04745 La Mojonera (Almería) España
Tel. +34 902 48 99 00
info@koppert.es

www.koppert.es

Níjar, mucho más que tomate y sandía

EL LEVANTE ALMERIENSE SE ANIMA Y DIVERSIFICA, CADA VEZ MÁS, SUS CULTIVOS OFRECIENDO UNA AMPLIA VARIEDAD HORTÍCOLA CON EUROPA COMO PRINCIPAL DESTINO DE SUS PRODUCTOS.

Por Marina López
lector@fyh.es

El Campo de Níjar se ha caracterizado en los últimos años por su gran superficie de cultivo de tomate y sandía. Si bien es cierto que cada vez son más las especialidades de estos segmentos que se trabajan en la comarca. Las nuevas condiciones hídricas del levante almeriense favorecen la llegada de nuevos cultivos al levante almeriense.

Las escasas lluvias de los últimos años han propiciado que el agua de Níjar se caracterice por su excesiva dureza, un alto porcentaje de salinidad y una conductividad que va desde los 4,5 a los 7; dependiendo de la zona. La puesta en marcha de las desaladoras de Carboneras y el Cautivo vuelven a animar a los agricultores levantinos a retomar los cultivos de hace más de una



década, cuando el Campo de Níjar tenía una superficie importante de pimiento y pepino.

Un esfuerzo por parte del agricultor que vemos en la radiografía de una huerta en la que podemos encontrar, más allá de las variedades de tinete y sandía, numerosas variedades de calabacín, berenjena, pepino, pimiento, melón, lechuga y otros productos de hoja.

Agricultura integrada. El Campo de Níjar cuenta con 5.000 hectáreas de superficie agrícola. De las cuáles 1.074 hectáreas están destinadas a la agricultura integrada y alrededor de 1.500 a la agricultura ecológica. Dentro de la integrada encontramos 165 hectáreas de berenjena, 128 hectáreas de calabacín, 15,1 de pepino, 75,27 hectáreas de pimiento y 1,36 hectáreas de melón; siendo las restantes destinadas al cultivo de tomate y sandía.

Níjar cuenta con una importante tradición calabacinería, no sólo tomatera; tras la agricultura integrada de este cultivo encontramos firmas como Coprohníjar, que cuenta con cerca de 20 hectáreas en cultivo de otoño. Mayes, que cuenta con una producción de cinco millones de kilos anuales bajo residuo cero y un 99 por ciento de seguridad bajo los estándares europeos.

Frutas Escobi en la actualidad baraja la posibilidad de dar el salto del calabacín a cultivo ecológico y sumar el cultivo de pimiento. Y Agromediterránea que trabaja 273 hectáreas en la última campaña con cultivos de espinaca, little gem, rabanito, acelga y espinaca teen.

La firma de semillas Gautier, líder en calabacín cuenta con las variedades Pulsar, Cassiopée y Satellite para plantaciones de agosto a

septiembre para el Campo de Níjar en convencional y ecológico. Además, en la próxima campaña trabajarán también con el N109.

Ecológico. La superficie de cultivo ecológico en el Campo de Níjar cuenta con alrededor 1.500 hectáreas. Superficie con cultivos rotativos cada tres años debido a la normativa bajo techo, lo que dificulta la recopilación de superficie por segmento.

El levante almeriense cuenta con la mayor superficie de cultivo ecológico de la provincia, junto a un Parque Natural, que le da ese valor añadido al Campo de Níjar. Así, han sido muchas las firmas que se han animado a apostar por esta comarca para su cultivo en ecológico enriqueciendo así los productos cultivados en la zona.

Productos como pepino, berenjena, calabacín, melón y pimiento california, italian y palermo; cultivados en el levante almeriense y comercializados bajos firmas como Gautier, que aunque no produce, si comercializa pepino ecológico; Agroorganic que cuenta con 80 hectáreas de las cuáles 40 son propias y trabaja con variedades rallada, negra y baby de berenjena, así como calabacín baby. Biosol cuenta con 120 hectáreas de socios e independientes y Níjargreen que también apuesta por estos cultivos.

Frutas García y segura cuenta con 15 hectáreas destinadas al cultivo de estos productos. Biosabor cuenta con cultivos en el Campo de Níjar de melón galia esmeralda; así como variedades de pepino, pimiento y calabacín. Y Vicasol, recién llegada a la comarca en esta

campana ya cuenta con 50 hectáreas de cultivo de berenjena además de las variedades de tomate; fincas en conversión que aún tiene muchos cultivos por trabajar.

Por su parte, Biotec Family cuenta con más de 20 hectáreas de calabacín, cerca de seis hectáreas de berenjena, 16 de pepuno y cuatro hectáreas de pimiento; y en la última campaña han empezado a cultivar judía.

Mucho más. Además de los cultivos ya mencionados encontramos otros como los trabajados por Naturchart que incluye, además, cebolla semidulce y brócoli en sus 71 hectáreas para sus más de nueve referencias de cultivo y que ya plantea ampliar su superficie otras 140 hectáreas. Campojoyma trabaja cultivos de



col picuda, col china, col y rábano y little gem. Kernel, por su parte, está dedicada al cultivo de hoja al aire libre en un finca de más de 700 hectáreas de las que sólo 250 están cultivadas de noviembre a abril con productos como lechugas de diversas variedades, apio, coliflor, cebolleta, kale y espinaca; entre otros.

Cabe destacar cultivos de alta tecnología como el de pimiento en hidropónico de Natural Growers. Y la papaya de Manuel Ramón Berenguel, el primer cultivo de este fruto en Almería y que en la actualidad cuenta con 2.000 metros cuadrados de investigación y 1.500 metros cuadrados de producción.

Una huerta, la del Campo de Níjar que ofrece un sinfín de posibilidades y mucha superficie aún por cultivar.

Mercados. Productos, que en su mayor, van destinados a los mercados europeos con Alemania como principal destino. Pero también Francia, Inglaterra, Dinamarca, Países Bajos, Suiza, Holanda, Suecia y Austria. De la misma manera, algunos de estos productos llegan a algún país del este y una pequeña parte va destinada al mercado nacional. Algo que no ocurre con el cultivo de papaya, que no es extraño encontrarlo en el mercado central de Almería o mayoristas, bien cercanos al productor e incluso en otros mercados españoles como Mercamadrid. ♦

¿POR QUÉ PREMIUM ALMERÍA EMPRESAS ES LA MEJOR ELECCIÓN?

Premium Almería
Concesionario oficial
BMW y MINI



En **PREMIUM ALMERÍA EMPRESAS** aplicamos los altos niveles de exigencia característicos de BMW y MINI a las soluciones de movilidad que demandan las empresas.



Sistema de Navegación Business



Control de distancia en aparcamiento PDC



Faros con Tecnología LED



Control de crucero con función de freno



BMW Serie 1
Desde 230 €/mes

En 47 cuotas. Entrada: 4.222,50€. Cuota Final: 10.036,36€. TAE: 7,36%. 5 años de mantenimiento incluido. Los importes reflejados no incluyen IVA. Cliente varía con el programa BMW Global Lease en Periodo y Seguro para BMW Serie 1 116i 3 puertas, 19.872,38 € (transporte y descuentos incluidos). Coste de formalización 0 € Importe total adeudado incluyendo Pagos de Mantenimiento BMW Finance Incluye (3 años o 100.000 km lo que antes suceda): 17.257,08 € Precio total a pagar 25.094,88 € Importe total adeudado 20.881,08 € TIR: 6,95 % Valor futuro garantizado 10.036,36 € IVA 148 meses y 50.000 km. Importe mínimo a financiar de 10.000 € Al final del plazo contractual, podrá devolverlo según condiciones de contrato, cambio o quitanza abonando el derecho a compra. Condiciones válidas para pedidos hasta 30/09/2016. Leasing ofrecido por BMW Bank GmbH, S.R.L.

Adicionalmente, podrá contratar seguro a todo riesgo sin franquicia con una prima fija mensual aproximada de 50 € para el BMW Serie 1 tres puertas. BMW Bank GmbH sucursal en España, actúa como operador de banca segura vinculado y trabaja en LPS con código de identificación 21909 de Allianz compañía de seguros y Reaseguros, S.A. con sede social en Cartagena 109-08315 Barcelona, IB: A-20007748 104 de Barcelona, como 11520, todo fr. hasta 30/09/2016. Condiciones válidas para pedidos generados hasta 30 de junio de 2016. *Consulte condiciones vigentes para su vehículo en el Departamento de BMW-MBA Empresas de Premium Almería S.L.

Síguenos en

Premium Almería Empresas

T. 950 14 21 11

www.premiumalmeria.com

Una nueva forma de conducir su negocio

Variedades para todos

De la mano de la importante variedad de cultivos del Campo de Níjar hay una diversa variedad de referencias por parte de las casas de semillas. Especialmente en pimiento, cultivo en el que más referencias encontramos con californiana Verdejo en amarillo, Merlot en rojo y Enol; de Ramiro Arnedo. Zircon F1 es la propuesta que hace Diamod Seed para californiana naranja. Prometeo y Deseo, en amarillo y Azahar y Amavisca para rojo; estos cuatro de Clause.

Además de californiana encontramos otras referencias como

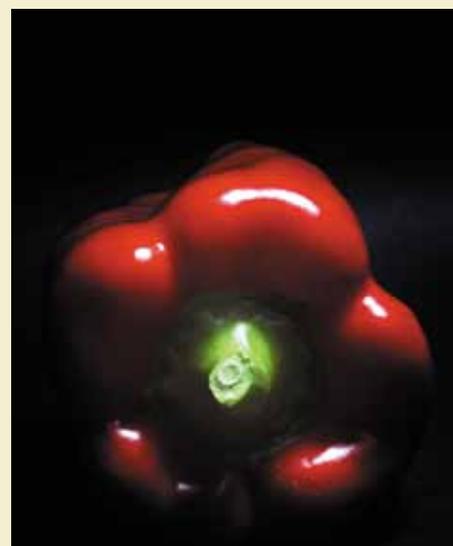
los pimientos de sabor de Diamond Seed, PI903 en rojo y POT808 en amarillo. Valroyo, de Ramiro Arnedo, también es un pimiento de sabor con forma cónica; oferta de esta casa de semillas que se complementa con Celta y Boina, en pimiento padrón; y Bohemia, un pimiento tipo cristal. En snacking el pimiento también tiene variedades de Akira o los minicónicos de Diamond Seed.

Para calabacín el agricultor encuentra las propuestas de Akira con Black Star; CBI326 F1 de Diamond Seed; Victoria, Musa

y Sinatra de Clause; y Ramiro Arnedo trabaja con Narvic para cilíndrico y Eight Ball para redondo.

En berenjena Ramiro Arnedo apuesta por Alegría para negra y Turquesa y Jaspe para rallada; una oferta que se complementa con Gatuna de Philoseed.

En pepino, encontramos Akiles de Ibero Seed para ciclo corto y temprano; y las variedades con resistencia blueleaf de Rijk Zwaan, Pradera y Manglar para temprano; y Litoral para tardío. En piel de sapo, Clause es una referencia en el Levante almeriense con Valverde.



El pimiento es el cultivo con más referencias.

Níjar |

La superficie 'eco' sigue su ritmo de crecimiento

SE ESTIMA QUE LA SUPERFICIE DE CULTIVO DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN LA COMARCA DE NÍJAR ESTÁ EN TORNO AL MILLAR DE HECTÁREAS, UNA CIFRA QUE PUEDE IR AUMENTADO CON EL PASO DE LOS AÑOS, DADO EL INCREMENTO DE LA DEMANDA DE ESTOS PRODUCTOS EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL Y ESPAÑOL.



Luis Olcina, de Ecopark.

Por Daniel Lafuente
revista@fyh.es

Almería es la primera provincia en número de operadores de producción ecológica, representando en 2015 el 19 por ciento del total de operadores andaluces, con 2.685 entre productores, elaboradores, comercializadores e importadores.

La provincia se sitúa a la cabeza en la producción de hortalizas ecológicas, con 1.948 hectáreas, donde sobresa la superficie del Levante almeriense con más de 1.000 hectáreas invernadas. El desarrollo territorial de la agricultura ecológica, los manejos

agrarios que promociona, su asociación con los mercados locales, el consumo en fresco y en temporada, la hacen especialmente idónea para promover un sistema agroalimentario más sostenible. En los últimos años en la comarca de Níjar se ha venido experimentando un crecimiento en superficie y caudal de oferta de producto ecológico, hasta convertirse en una alternativa real en muchos de los casos al modelo de producción convencional. De tal forma que el desarrollo estratégico y comercial de esta zona de Almería está muy ligado a los protocolos de producción ecológicos y con una proyección positiva en los próximos años.

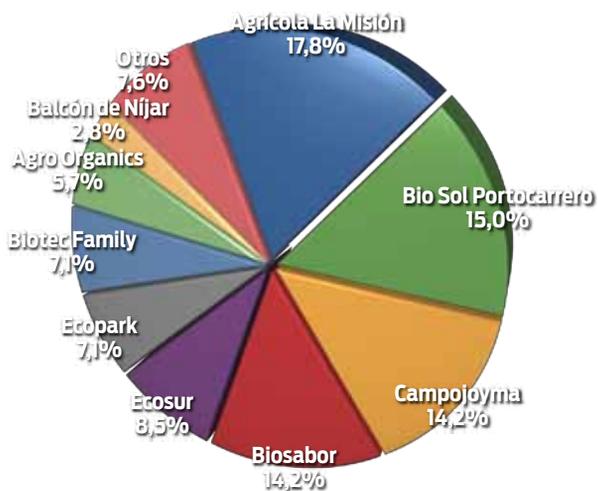
sa familiar. De la superficie total de la finca, ya hay 68.000 metros cuadrados que están siendo cultivados.

La firma cuenta con una superficie de cultivo de aproximadamente 200 hectáreas ubicadas en la zona del Campo de Níjar y La Cañada (Almería) que arrojan un músculo productivo en torno a 20.000 toneladas, principalmente bajo invernadero, aunque también cuenta un reducido número de hectáreas con producciones al aire libre.

Campojoyma. Es otra de las firmas de referencia en el negocio de las hortalizas ecológicas. De hecho, sigue en fase de expansión con un repunte anual de un 20 por ciento, lo que se traduce en un volumen comercial de aproximadamente 25.000 toneladas. La firma cuenta con dos plantas de confección y manipulado, en Níjar y El Ejido con 5.000 y 6.000 metros cuadrados respectivamente y trabaja en la apertura de una nueva en Motril.

Con respecto a su extensión de cultivo, cuenta con 200 hectáreas de las que el 40 por ciento son

Biosabor. En este escenario, Biosabor ha destinado una importante inversión a la creación de una finca de 250.000 metros cuadrados en Retamar (Almería), dotados de los últimos avances tecnológicos. Con esta nueva infraestructura, verá incrementada su capacidad productiva en el cultivo y comercialización de diversas variedades de tomate, principal producto de la empre-



REPRESENTATIVIDAD DE LA SUPERFICIE DE LAS EMPRESAS ECOLÓGICAS DE NÍJAR

Fuente: Revista F&H.

¡Os esperamos en Expolevante del 27 al 29 de abril con sorpresas y novedades!

Grupo **CRISTALPLANT**
cristalplant.es
950 565 032

Somos tu primer gran paso.

cristalplant.es

Certificado y Miembro GLOBALG.A.P.

San Agustín / El Viso / Aldellaplant / Cartabona / Níjar / Las Norias / Motril / Lebrija / Los Palacios



Francisco Belmonte, de Biosabor.



Francisco Montoya, de Campojoyma.

de producción propia y el 60 por ciento que resta lo gestiona de sus agricultores asociados.

Trabaja una amplia gama de productos ecológicos, aunque dirige sus esfuerzos, sobre todo, en siete líneas de producto, entre las que destacan tomate y pimiento con volúmenes de peso, y el resto se reparte entre la amplia cartera de productos como pepino, berenjena y calabacín, entre otros, y melón y sandía en los meses de mayo a julio. De hecho, cierra el ciclo de cultivo durante los 12 meses. También pone en escena col china, un referente productivo en el mercado español. Su campaña abarca los meses de diciembre hasta finales de marzo.

Ecopark. Esta firma sigue fiel a la política trazada en sus inicios.

Es decir: 'la especialización'. El tomate cherry en todas sus variedades (redondo, pera, rama, amarillo, naranja) siguen siendo sus productos de peso, además de tomate rama, pepino y pimientos rojo, verde y amarillo que complementan el abanico de productos.

Gracias a esta perseverancia y buen hacer, Ecopark se ha convertido en un referente en la producción y comercialización de cherry ecológico en España.

Ecopark dispone de una planta de confección y manipulado de 3.500 metros cuadrados y una extensión de cultivo que alcanza la centena de hectáreas, aunque también cuenta con el apoyo considerable de agricultores colaboradores que programan sus fincas con la firma. ♦

EXIGENCIA A LA ALTURA DE SUS EXPECTATIVAS

Solo las mejores soluciones son lo suficientemente buenas para nosotros. Esa es la filosofía que nos permite resolver sus necesidades de manera que usted solo tenga que concentrarse en lo que de verdad importa: su empresa.



BMW Connected Drive para no perder ni un minuto

Dinamismo eficiente: BMW Efficient Dynamics

Las averías son menos problema con Mobile Care

Premium Almería Empresas

T. 950 14 21 11

www.premiumalmeria.com

Una nueva forma de conducir su negocio

Premium Almería
Concesionario oficial
BMW y MINI



BMW Serie2
Desde 250 €/mes

En 47 cuotas. Entrada: 4.014,00€ Cuota Final: 11.965,29€ TAE: 7,35%. 5 años de mantenimiento incluido.

Los importes reflejados no incluyen IVA. Oferta válida con el programa BMW Global Lease en Península y Baleares para BMW Serie 2 Active Tourer. 21.245,82 € (transporte y descuentos incluidos). Comisión de formalización 0 €. Importe total subvencionado Paquete de Mantenimiento BMW Service Inclusive (5 años o 100.000 km lo que antes suceda): 19.102,99 €. Precio total a plazos 27.120,29 € (importe total subvencionado 23.114,57 € y TIR 0,99 %). Valor Minus garantizado: 11.365,29 € (48 meses y 60.000 km). Importe mínimo a financiar de 13.000 €. Al final del plazo contratado, podrá convertirse según condiciones de contrato; renunciar a quedarse apropiando el derecho a compra. Condiciones válidas para pedidos hasta 30/06/2016. Leasing ofrecido por BMW Bank GmbH, S.R.L.

Adicionalmente, podrá contratar seguro a todo riesgo de franquicia con una prima fija mensual aproximada de 90€ para el BMW Serie 2 Active Tourer. BMW Bank GmbH instalada en España, acción sujeta a las leyes de España y sujeta al IVA con código de identificación 21009 de México con código de seguro y reaseguro, S.A. con sede social en el Pinar de las Cañas, 139-05014 San Roque, B.º A. 2017748 194 de Barcelona, como 45200, Isla de Ibiza B.º 393701. Condiciones válidas para pedidos generados hasta 30 de junio de 2016. Consulte condiciones específicas para su vehículo en el Departamento de BMW-MBA Empresa de Premium Almería S.L.

Síguenos en

Francisco Lozano |
Gerente de ECOSUR

“La alimentación ecológica no es para grupos minoritarios”

P: ¿Qué pautas se pueden establecer para fomentar el consumo de ecológico en España?

R: “Se está poniendo de moda producir en ecológico, pero estamos lejos de consumir ecológico. Creo que hay que fomentar la idea de que la alimentación ecológica no es para grupos minoritarios. Hoy en día, todo el mundo desea una alimentación sana, ¿Por qué no tenerla?. Lo primero, hacer que la gente se haga esta pregunta. Después, hacer sencillo que encuentren lo que buscan. Entonces debemos hablar de canales de distribución, precios, calidad, autenticidad, etcétera”.



P: Los términos lucha integrada, 'residuo cero', horticultura ecológica... ¿distingue el consumidor un

producto de otro?

R: “Seguramente todavía no, pero creo que se avanza a buen ritmo”.

P: ¿Es la biodinámica el siguiente paso de la producción ecológica?

R: “La agricultura biodinámica no requiere necesariamente ser certificada ecológica, pero puede estarlo. Creo que no se debe ver como una llamativa certificación de producción, o como un sello más, sino como un tipo de agricultura alternativa”.

P: Europa es el destino de referencia para el producto ecológico pero... ¿Hay nuevos mercados potenciales para la oferta ecológica?

R: “Por el momento no”.

Níjar multiplica la presencia de grupos familiares

Hortícola Ikersa, Biosabor, Agromazorque 21, Kopsalat Almería, Biotec Family, Hortasol, Disurca, Keops Agro, Hortifervisa, Dafran & Darzoves, Gaobe, Ecomontoya, Naturfresh, Balcón de Níjar, ... Son más de 20 las firmas productoras-comercializadoras que se caracterizan por el perfil familiar de sus estructuras empresariales. Unas más dimensionadas y otras por crear dimensión, pero la comarca de Níjar ha multiplicado una figura que antes no existía y se refugiaba, sobre todo, en la firma Casi.

Los vaivenes de la mayor productora de tomates -Casi- le ha hecho ser madre de firmas de una dimensión muy caracterizada, donde predomina la relación familiar o cercana entre los socios y donde

el factor productivo pesa más que el comercial en la mayoría de los casos.

El peso. Este grupo de empresas es menor pero no es anécdota. El peso de las empresas familiares de Níjar se eleva sobre las 250.000 toneladas con el tomate como el producto estrella.

Existen ejemplos de desarrollo que ya alcanzan grandes de notoriedad. Es el caso de Biosabor. Empezó como un proyecto familiar y especializado en ecológico hace siete años y hoy es una de las firmas de hortalizas ecológicas más importantes de España con sus 19.700 toneladas y un volumen de negocio de 30 millones de euros.

En la misma dimensión, pero en

10 consejos para las empresas familiares

• **Contratar los servicios de las aseguradoras.-** Antes de iniciar acciones comerciales es vital disponer los servicios de una aseguradora -Cesce, Solunions, Coface, ...- para conocer el límite de crédito de cualquier cliente y su situación financiera. Estos servicios tienen costes pero evitan otro tipo de costes.

• **Peinar el mercado en destino.-** Es un error muy grave no conocer directamente los mercados y no realizar viajes de reconocimiento. Es cierto que los importadores, operadores, 'brokers' y mayoristas acuden a origen en el inicio de la campaña buscando nuevos proveedores y no siem-

pre con las mejores intenciones. Cuanto más interés por parte del 'brokers' para cerrar operaciones, mayor necesidad y se hace más necesario incrementar la cautela. Resulta muy práctico, devolver la visita al potencial cliente, conocer sus instalaciones y peinar otras oportunidades de clientes en el mismo destino.

• **Perfil de la clientela.-** Resulta imprescindible realizar acciones comerciales con aquellos clientes que contemplen una dimensión empresarial y volumen de negocio no desmesurado con respecto a la dimensión de su firma. Las empresas familiares de dimensión reducida deben trabajar con mayoristas o importadores de similar dimensión con vista a asegurar el 'win & win'. Es decir, que la necesidad sea compartida y mutua.

• **Evitar trabajar con grandes grupos.-** Los grandes operadores en destino no son perfil recomendable para las empresas familia-

res de dimensión limitada. Estos grandes operadores/ importadores en destino suelen usar a las pequeñas productoras en origen para presionar a la baja en los precios, ya que los costes de explotación de las firmas familiares suelen ser menores que los de las grandes cooperativas de exportación.

• **Diversificar la cartera de clientes.-** Una empresa familiar reducida en origen no es limitante para no disponer de una cartera de 4-5 clientes en destino y en diferentes mercados para poder abordar diferentes estrategias en el caso de que una zona de consumo no funcione por diferentes motivos. Ejemplo: Muchas empresas familiares de Níjar apostaron fuertemente por Rusia y ahora navegan en la intranquilidad.

• **Diversificar la familia de cultivos.-** Es un error apostar por una sola gama de cultivos o una variedad. Es recomendable disponer de tres gamas como míni-

mo aunque los volúmenes sean reducidos.

• **Mantener la estrategia.-** No realizar giros estratégicos radicales ante la promesa de un potencial cliente. Muchos operadores en destino se acercan al origen solicitando un perfil de producto determinado y prometiendo 'amor eterno' durante la campaña. Este mismo 'amor eterno' ha sido prometido a cuatro empresas productoras más de similar perfil.

• **Invertir en conocimiento.-** Cuando un grupo de productores da el paso hacia la comercialización debe asumir costes en conocimiento. Informes, revistas profesionales, informes del ICEX, Extenda, Nielsen, Plimsoll, aseguradoras, ... Muchos lo consideran gasto y no inversión. Si usted considera gasto este tipo de materiales, es mejor que se esté quieto. No está preparado para iniciar esta aventura. Vuelva a examinarse en septiembre.

• **Contratación de ser-**

vicios de verificación en destino.- Las pequeñas

empresas son más vulnerables a la hora de realizarles reclamaciones en destino, ya que no gozan de una estructura amplia para posicionarse en destino en 24 horas para visualizar directamente las malas condiciones de la partida reclamada por el cliente. España cuenta con el servicio de Fruit Audit para solventar este tipo de problemas (www.fruitaudit.com).

• **Recursos humanos.-** El perfil de empresas familiares se caracteriza por disponer de un grupo profesional comprometido, ya que los trabajadores tienen una relación directa con la empresa o con sus propietarios. No obstante, es muy recomendable que la gerencia recaiga en una persona externa, no relacionada directamente con la familia. Su criterio no se encuentra tan mediatizado ni sus decisiones por no tener relaciones familiares ni de parentesco de ningún tipo.



Manuel Moreno Bonilla | Concejala Agricultura de Níjar

“El Campo de Níjar tiene mucho terreno aún por cultivar”

EL AGRO EN NÍJAR HA CRECIDO EXPONENCIALMENTE EN LOS ÚLTIMOS AÑOS CON LA LLEGADA DE NUEVAS COMERCIALIZADORAS QUE APUESTAN POR EL CULTIVO ECOLÓGICO. MANUEL MORENO NOS DA LAS CLAVES DEL ÉXITO DEL CAMPO DE NÍJAR.

P: En los últimos 5 años se han instalado en Níjar comercializadoras. ¿Cuánto le queda al campo de Níjar por explotar?

R: Tenemos muchísimo terreno aún por cultivar. Hay que tener en cuenta que el municipio de Níjar cuenta con una superficie total de 600 kilómetros cuadrados, de los cuales 26.634 ha pertenecen al Parque Natural Cabo de Gata-Níjar, unas 3.249 ha en barbecho, 10.916 ha de pastos montes espartizal y 13.140 ha de superficie forestal matorral. Hay más de 5.200 hectáreas de cultivo intensivo, un 4,56 por ciento de superficie invernada y 6,9 por ciento al aire libre. En los últimos dos años se ha aumentado un 4,56 por ciento las licencias en nuevas estructuras.

P: ¿Qué tiene el Campo de Níjar para atraer de esa manera el cul-

menor tiempo se encuentra Dafran & Darzoves. Su mentor, Francisco Abad, ha fijado al terreno una firma que hoy comercializa más de 30.000 toneladas entre oferta propia y compartida con terceros a cadenas de supermercados como Mercadona o Asda. Son ejemplos de rápido desarrollo, vinculados desde la experiencia. Otros no tienen ni esta experiencia ni el desarrollo, pero constituyen germen de futuro. Son los casos de Hortícola Ikersa o Agromazorque 21.



José A. Ramón (derecha) y Alejandro Ramón de Agromazorque.

La dirección. Desde una dimensión limitada y con cultivos muy específicos, suman proyectos de éxito. Agromazorque con su Iberiko y Hortícola Ikersa con su Corazón de Buey y el tomate de colgar han desarrollado planes de

negocio desde la especialización. Estas dos sociedades se encuentran justo en el momento más complejo de su desarrollo empresarial: Crecer o consolidarse. Hortícola Ikersa ya supera los siete

millones de euros con dos referencias de tomate marcando la pauta, y con un proyecto de ruptura de la temporalidad al trabajar sus gamas de valor de tomate en otras zonas de la Península Ibérica

ca para aportar al mercado oferta durante los 12 meses.

Agromazorque 21 cuenta con 13 hectáreas de tomate de la gama sabor 'premium', tanto Iberiko como asurcado de sabor y con la presión del mercado para incrementar superficie. "Recibimos muchos proyectos de colaboración en destino, pero es necesario tener los pies en el suelo, mantener la relación con los clientes fieles y huir de ciertos clientes", asegura José Antonio Ramón, director comercial de Agromazorque.

Otras empresas suman más tiempo y han decidido por frenar su evolución y mantener su estructura y dinámica con la aspiración de estar. Son los casos de Hortasol o Naturfresh, firmas que suman años, experiencia y mucha cautela. ♦

LOS BENEFICIOS VIENEN DE SERIE

Al elegir **PREMIUM ALMERÍA EMPRESAS**, usted opta por disfrutar de una serie de beneficios exclusivos que empezarán a funcionar en su empresa desde el primer día.

- Beneficios económicos:**
- Menos consumo
 - Menos mantenimientos
 - Ofertas para leasing, renting o compra directa

- Beneficios de movilidad:**
- Asistencia 24h
 - Amplia cobertura
 - Rapidez y eficacia

Premium Almería Empresas

T. 950 14 21 11

www.premiumalmeria.com

Una nueva forma de conducir su negocio

Premium Almería
Concesionario oficial
BMW y MINI



MINI One
Desde 100 €/mes

En 35 cuotas. Entrada: 3.617,00€ Cuota Final: 9.181,82€ TAE: 6,91%. 5 años de mantenimiento incluido.

Los importes reflejados no incluyen IVA. Oferta válida con el programa MINI Easy Lease en Península y Baleares para MINI One d 3 puertas, 15.007 cc (transporte y descuentos incluidos). Cobertura de formalización 0 € y importe total actualizado incluyendo Programa de Mantenimiento MINI Service (incluye 35 años de 80.000 km de los que antes suaves): 13.100,00 €. Precio total a pagar 20.788,82 €. Importe a pagar estimado: 19.004,00 €. IVA: 6,30 %. Valor futuro garantizado: 10.000,00 € (38 años) y 49.000 km). Importe mínimo a financiar de 16.000 €. Al final del plazo contratado, podrá devolverla (según condiciones de contrato), cambiarla o quedársela ejercitando el derecho a compra. Condiciones más para pedir hasta 30/06/2016. Leasing otorgado por BMW Bank GmbH, S.A.

Adicionalmente, podrá contratar seguro a todo riesgo en franquicia con una prima fija mensual aproximada de 7,5 € para el MINI tres puertas. (BMW Bank GmbH) Adicionalmente en España, actúa como operador de banca segura vinculado y trabaja en LPD con código de intermediación 21909 de Allianz compañía de seguros y reaseguros, S.A. con sede social en O'Learys 109-09011 Barcelona, NF: A. 25007748 RM de Barcelona, tomo 415370, libro 48 folio R 2603791. Condiciones válidas para pedir hasta 30 de junio de 2016. *Consulte condiciones aplicables para su vehículo en el Departamento de BMW MMA Empresas de Premium Almería S.L.

Síguenos en

tivo ecológico?

R: Principalmente la dispersión de invernaderos por toda la comarca de Níjar que no están aglutinados. la calidad del agua y la climatología; hacen que tengamos unas producciones con mucha calidad organoléptica de nuestros productos en el Campo de Níjar. En la actualidad hay más de 1.200 hectáreas de cultivo ecológico bajo abrigo en el municipio de Níjar; y entre 100 y 150 ha se encuentran en periodo de conversión para la obtención de la certificación ecológica, a parte de las fincas nuevas de construcción que si cumplen los requisitos obtienen la certificación directamente. Somos capaces de ser productores de ecológico de calidad y tenemos que diferenciar esa calidad por el territorio

donde lo producimos ya que en el Campo de Níjar se encuentra el Parque Natural desarrollando una agricultura sostenible y respetuoso con el medio ambiente; esa diferenciación deberíamos de distinguirla en los lineales el producto de origen "Campo de Níjar" reforzando la confianza de los consumidores en el sistema de producción ecológica para evitar el intrusismo.

P: El Campo de Níjar es conocido por su amplia superficie de cultivo de tomate y sandía. ¿El agua con la que actualmente cuenta el Campo de Níjar anima a los agricultores a trabajar cultivos distintos al tomate y la sandía?

R: La tendencia en esta campaña es el aumento de hectáreas de cultivo de pepino, pimiento

y calabacín. Contamos con la desaladora de Carboneras y se ampliará la depuradora del Cautivo para la gestión de aguas residuales con la construcción de un nuevo tratamiento terciario, con una ampliación de 800.000 metros cúbicos de agua que daría agua de riego con la máximas garantías a unas 400 ha de cultivo y así cerraríamos el ciclo integral del agua.

P: ¿En qué punto está el proyecto de Puerto Seco en el municipio de Níjar?

R: Es el momento de darle un impulso definitivo al "Área de Actividades Logísticas", una gran infraestructura para el Municipio de Níjar y toda la provincia, declarada de interés autonómico por la Junta de Andalucía y que permitirá una gestión integral

logístico, abarantándose los costes en la exportación mediante el intercambio de mercancías posibilitado por la A7 y el Corredor Mediterráneo de Alta Velocidad, para lo que necesitamos que el AVE llegue a Almería.

P: El cierre de CESP A en la anterior campaña complicó el fin de la misma. ¿Qué pasará en este final de campaña con la gestión de residuos?

R: Desde el consistorio estamos trabajando para ampliar el número de centros de recogida de residuos a través de convenios entre Ayuntamiento y empresa con unas concesiones de suelos. También estamos en contacto con la Delegación de Medio Ambiente de Almería para mejorar la limpieza de nuestras ramblas y cauces. ♦

Empresas Níjar |

Un negocio que roza los 700 millones de euros

ESTA ES LA CIFRA DE FACTURACIÓN QUE MUEVEN LAS 15 PRIMERAS FIRMAS DE LA ZONA, CON CASI AL FRENTE AL CONTEMPLAR UNA FACTURACIÓN DE 185,1 MILLONES DE EUROS, Y SITÚA A AGROPONIENTE NATURAL EN SEGUNDA POSICIÓN, SOCIEDAD QUE APORTA 121,2 MILLONES DE EUROS.

La cooperativa Casi sigue liderando el negocio hortofrutícola en el negocio en la zona de Níjar, amparado en su caudal de oferta de tomate que supera el umbral de las 190.000 toneladas puestas en escena, con un volumen en ventas de 185,1 millones de euros, correspondiente a la campaña 2014/2015.

Esta facturación de algo más de 185 millones de euros supone un incremento respecto a la cifra de negocio de la campaña anterior de un 4,22 por ciento.

Esta nueva realidad se cimenta en parte gracias a la compra de las instalaciones de Agrupalmería, que se integran a partir de ahora en los activos del grupo de La Cañada.

Asimismo, esta campaña la cooperativa debuta también en ecológico, modalidad a la que va a dedicar la nave de San Isidro, con algo más de 40 hectáreas sembradas y previsión de 70 para el próximo año. Este que se dedica a la producción Ecológica para satisfacer la demanda creciente de productos biológicos. Tiene una superficie de 9.322 metros cuadrados.

Podium. La diferencia de Casi con la alternativa se incrementa de manera significativa. En concreto, el segundo lugar recae en Agroponiente Natural con unas ventas que le reportaron 121,2 millones de euros.

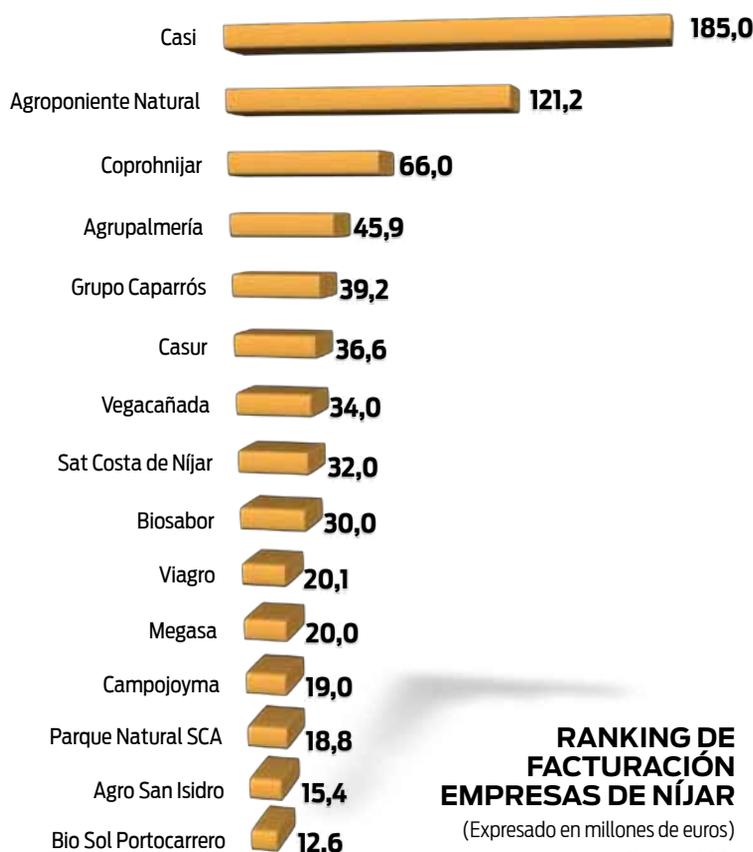
Coprohñijar cierra el pódium de facturación con unas ventas de 66 millones de euros, lo que representa un repunte de un 10 por ciento con respecto a la campaña precedente.

Y es que esta firma es en la actualidad un referente en volumen de tomate cherry comercializado y en tomate suelto entre los meses de invierno y verano y con una operatividad de 12 meses gracias a la existencia de fincas en distintas zonas del sureste español.

Asimismo, desarrolla un programa de mercado para cherry pensado en la creación de nuevas unidades de venta, además de las gamas convencionales.



Manipulación de tomate en las instalaciones de CASI.



RANKING DE FACTURACIÓN EMPRESAS DE NÍJAR

(Expresado en millones de euros)

Fuente: D&B.

Por último, no hay que olvidar la importancia estratégica que tiene la sandía de primavera para esta firma, ya que la firma además de innovar no pierde de vista lo tradicional, por eso cuenta con sandía negra con pepitas, que sigue teniendo un espacio entre sus productos, por su sabor, su color, porque ha demostrado que lo bueno nunca deja de ser bueno.

Menos de 50 millones de euros.

Agrupalmería lidera este grupo al facturar 45,9 millones de euros con una oferta de aproximadamente 60.000 toneladas. Esta firma es uno de los proveedores de referencia de Raf al mercado español. Este segmento supone el 70 por ciento de su oferta, Agrupalmería es una de las históricas empresas en el desarrollo de la variedad Raf. De hecho, más de 40 años la avalan como referente en el negocio de este tomate para el mercado español. Es más, la casi totalidad de la red de mercas españoles y fruterías copan el destino de este producto de calidad y sabor. ♦

CHERRY KARELYA

ADELANTADO A SU TIEMPO

POR SU COLOR Y SU SABOR



ZERAİM IBERICA
The Seed Company
www.zeraim.com/es

Esperanza Pérez | Alcaldesa de Níjar

“Nuestro objetivo es estar al lado de la agricultura, principal motor económico del municipio de Níjar”

LA MAYOR SUPERFICIE DE CULTIVO ECOLÓGICO DE LA PROVINCIA DE ALMERÍA ESTÁ EN EL MUNICIPIO DE NÍJAR, JUNTO AL PARQUE NATURAL; ALGO QUE, DESTACA SU ALCALDESA, “LE TIENE QUE DAR UN VALOR AÑADIDO A LOS PRODUCTOS CULTIVADOS EN NUESTRO MUNICIPIO”.

Por Marina López
lector@fyh.es

P: ¿Que ofrece Expolevante para que haya tanta demanda que haya empresas que se queden fuera? Y ¿cómo va a afrontar el nuevo gobierno municipal esa creciente demanda?

R: “Expolevante es un lugar de encuentro entre agricultores y empresas. Nació con un carácter de necesidad de los agricultores de conocer las innovaciones que se están haciendo por parte de las empresas y se ha convertido en una feria de la agricultura, referente a nivel provincial y fuera de la provincia, donde las empresas no sólo presentan sus innovaciones, sino que recogen las demandas de los productores para mejorar su producción”.

P: Este Expolevante cuenta con un nuevo equipo de gobierno en el Ayuntamiento de Níjar. ¿Se va a continuar con la misma línea presupuestaria destinada a la agricultura que tenía el anterior gobierno?

R: “Nuestro objetivo es estar al lado de la agricultura porque es el principal motor económico

del municipio de Níjar. Dentro de nuestras competencias, tenemos como línea de trabajo la mejora de infraestructuras en caminos rurales, una prioridad para el equipo de Gobierno y vital para el desarrollo de la agricultura, y las condiciones que necesitan los agricultores. Así como reunirnos con el sector y las demás instituciones para apoyar las demandas y reivindicaciones e ir adoptando las medidas que necesitan ser atendidas por parte de los agricultores”.

P: Vosotros no tenéis competencia, pero que Sevilla y Níjar tenga el mismo color político ¿como influye en estas líneas de trabajo?

R: “Nosotros vamos a utilizar todos los mecanismos que estén a nuestro alcance para apoyar nuestra agricultura. Si la Junta de Andalucía está gobernada por el PSOE, evidentemente, trasladaremos las demandas del sector de forma que se atiendan, y si hay otro gobierno en el Gobierno Central o donde sea, no-

sotros lo trasladaremos porque el objetivo que tiene este equipo es el de apoyar la agricultura porque somos conscientes de la vital importancia que tiene para la economía nijareña”.

Infraestructuras.

P: La Consejería facilita el dato de que el 50% de los horticultores de Níjar mejoraría su invernadero este verano.

R: “Eso es gracias a las subvenciones, a través de la Junta de Andalucía, de los Fondos FEDER. Son subvenciones para jóvenes agricultores y modernización de infraestructuras, que han solicitado el 50% de agricultores. Esto viene siendo algo habitual por parte de los agricultores de Níjar, que siempre están modernizando y mejorando sus explotaciones para ganar en nivel de producción, en volumen y calidad de sus productos”.

P: En el municipio de Níjar ¿cuáles son los polígonos industriales más ociosos que ya están preparados para la llega-



Foto: Francisco Bomilla.

da de nuevas firmas?

R: "El municipio de Níjar es tan extenso que no tenemos problema en ampliar polígonos industriales. Ahora mismo, algunos están más ocupados y otros menos ocupados, pero si hay una demanda de polígonos industriales evidentemente, el municipio tiene extensión para ubicarlos, por lo que adoptaríamos, desde el ayuntamiento, los mecanismos necesarios para que fuese una realidad si es que fuese necesario, ojalá que fuese así".

Ecológico.

P: ¿Preocupa la llegada de empresas de Poniente a realizar ecológico, quizá, mermando un poco la producción de las tradicionales ecológicas nijareñas?

R: "El municipio de Níjar de lo que tiene que estar preocupado es porque el crecimiento económico de la agricultura y el crecimiento en número de explotaciones sea de forma sostenible. Que no perdamos el recurso que tenemos, que hace que la producción ecológica e intensiva del municipio tenga ese valor añadido de venir de una zona que tiene un Parque Natural al lado. Nosotros tenemos que crear las condiciones y defender y propiciar que esas condiciones se establezcan para que la producción vaya siempre en mejora de calidad y en mejora de producción".

P: ¿Y la llegada de la agricultura ecológica en la zona de Poniente?

R: "Entendemos que tenemos un municipio y nuestras características son únicas. Tenemos 26.000 hectáreas de Parque Natural y dentro del término municipal 5.000 hectáreas de agricultura intensiva de las que 1.500 son en ecológico. Eso nos tiene que dar un valor añadido a la producción ecológica que se produce en el municipio de Níjar. Además, contamos con la única producción en investigación destinada a la producción de papaya ecológica, cuyo resultado, si es positivo, ofrecerá otra alternativa a la agricultura ecológica de Níjar". ♦





Fotos: Francisco Bonilla.



INNOVAMOS PARA EL PLACER DE TUS SENTIDOS.

GAUTIER
semillas

Avenida Jaume I, nº 10 1º Izq.
03550 SANT JOAN D'ALACANT - ALICANTE
Tel : 96 594 11 72 - Fax : 96 565 60 87
e-mail : gautiersemillas@gautiersemillas.eu
www.gautiersemillas.eu



◆ AGROBÍO | APUESTA POR EL CULTIVO DE PIMIENTO

La firma de control biológico, Agrobio, regresa a Expolevante de la mano de Almeriplant, con sus habituales colmenas y soluciones naturales para tomate.

Conscientes de la evolución del cultivo de pimiento en el levante almeriense, y en el contexto de la feria, ofrece formación en soluciones de control biológico para este cultivo que va ganando fuerza en el Campo de Níjar.

Así, la firma aprovecha la campaña contra araña roja para informar a los productores acerca de bichos y tiempo para combatir a esta plaga; aconsejando para el

cultivo de pimiento californiano *Amblyseius Andersoni* e insistiendo en las dosis correctas para Oidio y *Swiskii*.

La firma almeriense completa su oferta en lucha integrada bajo Agrocontrol con una completa línea de productos para hacer realidad la lucha integrada en quehacer diario de los agricultores. Combinando los enemigos naturales más eficaces con los productos químicos más respetuosos con el entorno.

La firma continúa creciendo gracias a las exportaciones a países de la Unión Europea y cuenca Mediterránea. ◆

Koppert |

Un tomate más competitivo con Natupol y Nesibug

EL RENDIMIENTO DE LAS COLMENAS DE ABEJORROS Y LAS SUELTAS DE NESIDIOCORIS EN SEMILLERO CONTRIBUYEN A LA RENTABILIDAD DEL PRINCIPAL CULTIVO EN EL CAMPO DE NÍJAR

El liderazgo de la comarca de Níjar en la exportación de tomate de gran calidad, acorde con las exigencias del consumidor y las grandes cadenas de distribución, tiene mucho que ver con el uso de la polinización natural y la rápida extensión de las sueltas selectivas de *Nesidiocoris tenuis* desde la fase de semillero.

Estas herramientas, imprescindibles para los productores especializados en tomate, con las que Koppert colabora para impulsar la competitividad del principal cultivo de la zona, un referente internacional por calidad, sabor y diversidad de variedades. Sumado al asesoramiento técnico y apoyo a los productores en transición desde la producción integrada a la ecológica, gracias a la aplicación de una completa gama de soluciones naturales que garantizan una respuesta eficaz para el control biológico y microbiológico de plagas y enfermedades.

En cuanto a la polinización natural en el Cam-



po de Níjar, las colmenas Natupol son una apuesta segura, con colonias de abejorros bien formadas que comienzan a recolectar polen de forma instantánea. El resultado es una colmena Natupol con un mínimo de ocho semanas de intensa polinización y hasta un 30% más de eficacia.

La liberación de una raza autóctona de *Nesidiocoris tenuis* en semilleros es para Koppert el eje central de su programa de control biológico de plagas en tomate, con un seguimiento personalizado que se inicia con la suelta selectiva de "Nesi" en el semillero y que finaliza en la finca, sólo después de constatar la correcta instalación del depreda-

tor y su presencia en los niveles adecuados.

Koppert encuentra su diferencial en la fase de alimentación de "Nesi" realizado justo antes de que las plántulas de tomate abandonen el semillero con destino a la finca donde serán trasplantadas. "De este modo se evita un plazo de transición en el que se corre el riesgo de dejar la plantación desprotegida, que es lo que más preocupa al productor", explica Javier Villegas, delegado de Koppert en Almería. Esta firma comercializa una raza de *Nesidiocoris tenuis*, especialmente adaptada a la climatología del levante almeriense. ◆



◆ CRISTALPLANT | ACUDE A EXPOLEVANTE NÍJAR 2016 CON NOVEDADES Y SORPRESAS

Grupo Cristalplant vuelve a Expolevante Níjar 2016 con un triple objetivo. En primer lugar, trabajar en la consecución de los objetivos de sus clientes desde el cumplimiento de los valores del semillero; experiencia, calidad y éxito, de una forma transparente. En segundo lugar, presentar los resultados de 2015 en formato audiovisual con una técnica diferente a las aplicadas anteriormente. Y, por último, Cristalplant premiará la fidelidad de sus

clientes en una acción en RRSS que estará activa durante los días de la feria.

Del 27 al 29 de abril, Cristalplant ha apostado para esta feria por un stand de diseño abierto ya conocido de otras ediciones pero con novedades que pretenden no dejar indiferente a nadie. Dentro de los 48m cuadrados contratados por la firma para esta feria, cuenta con espacios de trabajo con mesas altas, un mostrador para poder presentar sus productos y un equi-

po comercial diseñado para aprovechar al máximo las oportunidades que se presentan en esta cita.

Cita con agricultores, clientes y amigos; y es que, Expolevante es un punto de encuentro con todos los clientes con los que trabaja Grupo Cristalplant durante todo el año, especialmente en la zona del levante almeriense, aunque la firma prevé la asistencia de clientes de toda la geografía almeriense y española. ◆

Rijk Zwaan eleva los calibres de la rama con Raymos y Ramywin

RIJK ZWAAN YA ADELANTA EL PLAN DE MEJORA EN TOMATE Y APROVECHA EXPOLEVANTE PARA LANZAR RAYMOS Y RAMYWIN, DOS RAMAS DE CALIBRE SUPERIOR A SU ACTUAL PORTFOLIO DE TOMATE.

La nueva propuesta de Rijk Zwaan para tomate rama es elevar los calibres para aquellas empresas y productores que buscan un tomate de más peso. Desde el liderazgo que le supone a Rijk Zwaan las variedades Ramyle y Delyca, la mejora en tomate ofrece Raymos y Ramywin.

Raymos es para ciclo temprano del 5-10 de agosto. Una propuesta de tomate que cuaja bien con calor y "con un fruto que no se raja con altas temperaturas", señala Manuel Hernández, product manager de tomate de Rijk Zwaan.

La variedad ofrece una planta abierta de ramos largos y uniformes con un calibre M alto (130-140 gramos). Los frutos de Raymos son lisos y redondos de buen

color, y "buen sabor en rama y buen comportamiento postcosecha", señala Hernández. El rama Raymos ofrece 5,5 grados Brix, siendo uno de los ramos "con mejor sabor del mercado", recuerda el ejecutivo de Rijk Zwaan.

Mejora. La mejora de Rijk Zwaan ha permitido el lanzamiento de una variedad de rama con las mismas características de ofrecer un calibre alto (130-140 gramos) en Ramywin. La fecha de este material es desde finales de agosto hasta la primera quincena de septiembre y "estamos ante un material que sirve para hacer un ciclo largo en tomate", recuerda Hernández.

La variedad consigue cuajar con



Manuel Hernández, product manager de tomate.

frío y humedad y ofrece un producto más achatado y "marcando los lóculos", apunta el técnico. Tanto Raymos como Ramywin contempla un amplio paquete de resistencias con la incorporación del Oidio.

En suelto. Además de las nuevas propuestas en rama, Rijk Zwaan ofrece Magallanes, una variedad que ya ha empezado a sumar cuota de mercado. Este tomate suelto destaca por "la precocidad y la consistencia".

"Estamos ante una planta vigorosa, muy productiva y de frutos

homogéneos", señala Hernández. Ofrece resistencia al microcracking y buena firmeza y con un calibre uniforme "durante todo el año", recuerda Hernández. La variedad ofrece un calibre G alto, manteniéndolo hasta el mes de abril. La variedad es poco sensible a enfermedades fúngicas.

Además de estos materiales, Rijk Zwaan trabaja en varios materiales de tomate cherry rama con paquete de resistencias y ya adelantará el 74123 -cherry suelto- y el Pirandello un cherry rama de "sabor y color", señalan desde Rijk Zwaan. ♦

alimentos ecológicos **ecosur**
productos ecológicos del sur, s.l.

Tel. 950 952 997
E-mail: info@ecosur.com
www.ecosur.com

◆ COSTA DE NÍJAR | MUESTRA SU MEJORÍA FINANCIERA

La almeriense Costa de Níjar anuncia su vuelta a los números positivos, gracias al cambio de dirección de la empresa con Antonio Rodríguez al frente de la misma y nuevos aires en la dirección comercial, ahora bajo la tutela de Rafael Castilla Cantón.

La firma lastraba graves problemas financieros por una media de cobro de las operaciones por encima de los 70 días bajo la anterior dirección. La llegada de Rodríguez a la presidencia ha supuesto un giro en la gestión para la mejora de la tesorería.

La firma tiene como intención para el ejercicio que viene aumentar su volumen de oferta y situarse en tor-

no a las 30.000 toneladas. Cerrará el presente ejercicio con 20.000 toneladas. El objetivo del actual equipo pasa por recuperar socios y proveedores para alcanzar el objetivo de cara a la campaña que viene.

La empresa se encuentra ante la necesidad de nuevos proveedores, ya que se han firmado nuevos contratos con diversos supermercados de cara a la campaña que viene. La firma tiene en el tomate su producto estrella, aunque también se posiciona en sandía y calabacín. No es el único portfolio de Costa de Níjar, ya que la firma cuenta con oferta 'eco' en berenjena, calabacín y tomate suelto y cherry. ◆



Ecosur | Supera el umbral de las 11.000 toneladas ecológicas

ESTA FIRMA ALMERIENSE SIGUE CON SU PLAN DE EXPANSIÓN REFRENDADO EN LA CONSTRUCCIÓN DE UNA ESTRUCTURA PRODUCTIVA UBICADA EN EL CORAZÓN DEL PARQUE NATURAL CABO DE GATA-NÍJAR. UNA FINCA QUE SUPERA LAS 30 HECTÁREAS.

Desde que inició su actividad empresarial en 1996 cuando los hermanos Lozano iniciaron el cultivo de hortalizas de forma ecológica, aunque no comercializó directamente hasta el año 2000, la firma no ha parado de crecer en volumen y negocio.

Su apuesta en firme basada en la producción bajo los protocolos ecológicos es clave para entender el funcionamiento de una firma, que ha ido aumentando su negocio gracias al tomate que representa el núcleo fuerte del negocio (60 por ciento).

La estrategia económica está bien definida aplicando operaciones con clientes de valor. No en vano, un porcentaje muy alto de sus ventas tienen como destino final las cadenas de supermercados europeos. Por este motivo, los destinos nórdicos, Reino Unido, Francia, Alemania y Francia, entre otros, son los mercados más importantes de esta firma.

La pasada campaña la oferta hortícola se cifró en 11.740 toneladas en una superficie de cultivo de 80 hectáreas; 20 de ellas al aire libre y 40 hectáreas de sus agricultores asociados y con unas previsiones de crecimiento de cara al próximo ejercicio. "Para la próxima campaña agrícola prevemos unas cifras al alza", apunta Francisco Lozano, gerente de Productos Ecológicos del Sur

Y es que para dar respuesta a este aumento en el caudal de oferta la comercializadora En los últimos años, la firma ha invertido cerca de tres millones de euros en una estructura productiva ubicada en el corazón del Parque Natural Cabo de Gata-Níjar. Una finca que supera las 30 hectáreas para la producción ecológica, siendo un referente de la zona.

Por último, la estrategia de calidad de la sociedad se encuentra garantizada bajo la marca Ecosur. ◆

◆ ZERAIM | EL RAMA GUANCHE Y EL CHERRY KARELYA SE MUESTRAN EN EXPO LEVANTE

El rama Guanche y el novedoso cherry Karelya centran el interés de Zeraim en la presente Expo Levante. La firma de semillas aprovecha el buen momento en tomate, gracias al reconocido Caniles, para sumar nuevos materiales. Guanche es la apuesta de Zeraim en el segmento rama por su "alta calidad de fruta y producción", señalan desde la firma de semillas. No es el único rama que estará en el stand de Zeraim. Ganges (213333) es lo último en rama para trasplantes de agosto. La variedad presenta un calibre entre

M alta y G, "con un excelente color y brillo y buena conservación. Su punto fuerte es la producción para ciclos tempranos típicos de la zona".

Cherry. Karelya es el lanzamiento en cherry suelto. Presenta unos frutos entre 25-30 milímetros de diámetro con un color "muy atractivo durante su maduración que finaliza en un rojo intenso y brillante, que va a revolucionar el mundo del cherry por su excelente sabor", señalan desde la firma de semillas. Zeraim espera que

el mercado reconozca el valor de este cherry.

La otra novedad en cherry redondo es Corintia, un material "muy bien adaptado al Campo de Níjar". La versatilidad de la genética de Corintia le confiere "un excelente comportamiento frente a condiciones extremas de calor y frío, pudiéndose cultivar tanto para plantaciones tempranas como para las tardías", apuntan desde la firma. Zeraim recomienda injertar esta variedad para una estrategia de ciclo largo. ◆



Karelya aporta grandes dosis de sabor en el segmento cherry suelto.

◆ TECNOBIOPANT | NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA OFRECER LA MÁXIMA CALIDAD AL AGRICULTOR

Tecnobioplant S.L, tal como su nombre indica es una empresa de alta tecnología, en la producción de plantas bio-ecológicas. Situada, en el corazón de la zona productora del Poniente Almeriense, produce plantas hortícolas, a toda la comarca y a zonas productoras del Levante y Costa Granadina. Conocedor del esfuerzo que conlleva obtener un cultivo de calidad, Tecnobioplant realiza un trabajo diario con un afán de superación que le permite mejorar día a día ofreciendo a sus clientes un producto de máxima calidad, con un trato directo, amable y personalizado.

Si algo caracteriza a esta firma son sus valores empresariales. Tecnobioplant nace con vocación de servicio, "siempre al servicio del cliente", afirma Fernando de la Torre, director técnico de la firma. Una vocación de servicio que se puede ver en la actitud del personal de la empresa que, con el fin de satisfacer al cliente, atiende todas sus necesidades y ofrece asesoramiento para cualquier duda que pueda satisfacer sus expectativas.

Para que el cliente se sienta como en casa, Tecnobioplant trabaja con la máxima honradez y dignidad, para que el trato con el cliente sea lo más transparente posible. Desde la firma se cree que el trabajo en equipo mejora los resultados, por ello complementan las iniciativas y potencian las ideas y conocimientos individuales para que el trabajo sea más eficaz, eficiente y fructífero.

Todo ello, lleva a una calidad competitiva basada en la actitud de li-

derazgo y el ímpetu por la mejora continua, unida a la constancia que los caracteriza, hace que sus productos y servicios sean de la máxima calidad a su alcance.

Liderazgo. Tecnobioplant, es pionera en la aplicación de nuevas tecnologías, en la investigación de nuevas técnicas y en la colaboración con los distintos organismos



oficiales, para desarrollar métodos eficaces y rentables de una horticultura moderna y avanzada.

Tecnobioplant, es sin duda la empresa con investigación propia que ha desarrollado y aplicado la

mejor técnica de injertos en cucurbitáceas: sandía, melón, pepino y calabacín; a través del método de injertado llamado "pua japonesa o adosado", con la selección de los patrones más adecuados. ◆

"Cuanto más tranquilo se vuelve un hombre, mayor es su éxito"
[James Allen, escritor]

SOLUCIONES ADAMA

AGRICULTURA INTELIGENTE

ADAMA Barrera: Todo bajo control
ADAMA Stop: Stop problemas
ADAMA Sugar: Empecemos con buen pie
ADAMA Red Lux: Mejor fresco que agotado
ADAMA ADA 500: Sin estrés
ADAMA Fruit: Argumento de peso

Distribuido en exclusiva por **AADAA**

C/ Sierra de Loja, 8 • Polig. Ind. La Juaida
 04240 VIATOR (Almería) España
 Telf. +34 950 31 57 84 • Móvil +34 630 888 133
www.aadaa.es - aadaa@aadaa.es



LA
HORTICULTURA
DE LAS
NUEVAS
GENERACIONES

I SIMPOSIO AGRICULTUR



LUGAR:
AUDITORIO DE EL EJIDO (EL EJIDO - ALMERIA)

FECHA:
18-19 MAYO
2016

A ECOLOGICA

Inscripciones:
(plazas limitadas)

20€
hasta el 30 de abril

25€
hasta el 17 de mayo

30€
en taquilla

ORGANIZAN:



PATROCINAN:



SPONSORIZAN:



COLABORA:



Ayuntamiento de
El Ejido

◆ HORTOCAMPO | UN PASO MÁS CON LA APERTURA DE UN NUEVO PUNTO DE VENTA PARA EL LEVANTE ALMERIENSE



La firma almeriense Hortocampo continúa creciendo y lo hace con un nuevo centro ubicado en el polígono de La Juaida. Un centro que cuenta con una eficaz gama de servicios y productos agrícolas tales como fertilizantes, semillas, control biológico, plásticos y fitosanitarios. Soluciones para el mundo agrícola, cada vez más eficaces, ecológicas y saludables; avaladas por las principales marcas del sector y distribuciones como Bayer, Meristem, Our Agro y Alfredo Iñesta. Este nuevo centro se suma a los tres centros de suministros agrícolas con que cuenta Hortocampo en Adra, Berja y Balanegra. El de La Juaida, con la distribución de Bayer para la zona del levante almeriense, se plantea como un lugar desde el

que atender y ofrecer el mejor servicio a los clientes de la comarca levantina. Un servicio basado en la cercanía a los clientes con el fin de atender con la mayor rapidez y garantías las demandas del servicio.

Calidad. La filosofía de Hortocampo se basa en la calidad, una calidad que se ve y perciben los clientes en los productos, pero especialmente en los servicios. Por ello, la apuesta de la firma ha ido enfocada desde el principio a conseguir procesos de trabajo eficaces, que generen confianza y permitan a los clientes mejorar sus resultados. Un trabajo reconocido bajo las certificaciones AENOR e IQNET; además de la certificación para producción ecológica CAAE. ◆

◆ COPROHÑIJAR | TRABAJA PARA AMPLIAR SU CHERRY DE PRIMAVERA

Coprohñijar es hoy la primera comercializadora y productora de tomate cherry en Almería; la segunda española y entre las 'Top 5' de la Unión Europea. Pero ha sido su estrategia de valor y calidad es la que le ha valido posicionarse en mercados de valor como Reino Unido y Suecia, destinos que durante la campaña pasada acapararon el 19 por ciento y 11 por ciento de sus operaciones. La empresa es testigo del interés de la clientela en aumentar los programas de tomate cherry con

Coprohñijar y, por este motivo, trabaja para ampliar su caudal de oferta en los meses críticos de primavera, donde el nivel de oferta se reduce.

Objetivos. El reto de Coprohñijar es incrementar la oferta de cherry en abril y mayo y el director comercial de la firma, Miguel Pérez, trabaja en este sentido. Otro de los objetivos de la empresa es consolidar la oferta de cherry en los meses de verano. Para ello, la firma ha cerrado un acuerdo para



Juan Campoy, director de Atenix.

Atenix | Los resultados del nuevo programador de riegos

La firma Atenix, especializada en soluciones de automatización industrial para la gestión de las fincas hortícolas bajo invernadero, siendo la firma del ramo que más ha incrementado su actividad en el levante almeriense.

Su cuota de mercado en los dos últimos años se ha elevado de manera significativa y su volumen de negocio ha crecido por encima de los dos dígitos en los dos últimos ejercicios.

Su actual programador de riego le ha valido posicionarse en proyectos de envergadura, introduciéndose en casi todas las grandes plataformas productivas de la provincia de Almería.

Desarrollo. El software, desarrollado y diseñado por el equipo de ingenieros de Atenix, en colaboración con una serie de técnicos agrícolas se caracteriza por "ser compatible con cualquier sonda estándar de mercado que mida los diferentes parámetros del cultivo y contempla un sistema abierto

para que el horticultor pueda realizar las variaciones oportunas de riego", señala Juan Campoy, director de Atenix.

El nuevo equipo de gestión de Atenix tiene capacidad para medir conductividades, dosificar abonados, hacer lecturas de la gestión de riego, medir la cantidad de agua en el sustrato, analizar la temperatura en el interior del invernadero y tomar decisiones, establecer la evolución del déficit de presión de vapor, homogeneizar el calor en las diferentes áreas del invernadero y equilibrarlo.

El nuevo equipo tiene una potencia y autonomía para gestionar una superficie invernada de alta tecnología de hasta 15 hectáreas. Además es un producto "solidario y abierto en el sentido en que la información que transmite el programa es propiedad del productor, independientemente de la relación que mantenga el horticultor con nuestra empresa a futuro", apunta Campoy. ◆



Juan Segura es presidente de Coprohñijar.

trabajar en fincas invernadas en la sierra granadina para satisfacer los programas con la clientela. La firma ya prepara su programa de sandía donde durante la

campaña pasada comercializaron 12.000 toneladas, de las que 7.000 toneladas fueron de minisandía. ◆

BMW-Mini al servicio del sector

LA MULTINACIONAL BMW SIEMPRE HA ESTADO MUY LIGADA AL SECTOR, CON SU CONCESIONARIO PREMIUM ALMERÍA, OFRECIENDO SUS SERVICIOS A LAS FIRMAS, REPERCUTIENDO EN SU BENEFICIO.

En BMW Empresas se aplican los altos niveles de exigencia característicos de BMW a las soluciones de movilidad que demandan las empresas. Mediante una atención personalizada y sea cual sea el tamaño y estructura de su negocio, ofrece las mejores alternativas y servicios para impulsarle hacia el éxito.

Independientemente del tipo de empresa que sea, puede contar con un vehículo a la medida de sus necesidades gracias a los Equipamientos Business y Business Plus*:

Solo las mejores soluciones son lo suficientemente buenas para BMW. "Esa es la filosofía que nos permite resolver sus necesidades de manera que usted solo tenga que concentrarse en lo que de verdad importa: su empresa", expli-

can desde BMW.

BMW Financial Services ofrece soluciones específicas y productos exclusivos para su empresa, como BMW Global Lease, gracias al cual, tendrá la flexibilidad de contratar el mantenimiento que mejor se adapte y el seguro a todo riesgo con prima fija durante la

vigencia del contrato, que le permitirá disfrutar de su nuevo BMW sin gastos adicionales. Al final del plazo contratado, podrá renovar por otro BMW nuevo, devolverlo, o ejercer su derecho a compra. Y todo, con grandes ventajas fiscales para su empresa.

Mini Empresas. Este servicio también ofrece una atención personalizada y adaptada a cada negocio sea cual sea su tamaño.

Con soluciones financieras como MINI Easy Lease y MINI Renting. Y las ventajas exclusivas de la gama MINI:

- Alto valor residual garantizado.
- Equipamiento Business disponible.
- Paquetes de Servicio MINI Service Inclusive para tener bajo control los costes de mantenimiento del vehículo.
- Asistencia en carretera 24 horas y 365 días al año con cobertura europea.
- Máxima conectividad con el sistema MINI Connected.
- Amplia Red de Concesionarios y Servicios Oficiales MINI a tu disposición. ♦



Magallanes RZ

Calibre constante

NEW



RIJK ZWAAN

Sharing a healthy future

Visítanos del
27 al 29 de Abril en



EXPO
LEVANTE
NIJAR
2016

STAND
127-134



RIJK ZWAAN
Sharing a healthy future

Las armas de Gautier

GAUTIER OFRECE PARA NÍJAR TODO SU AMPLIO MATERIAL EN TOMATE Y GAMA CHERRY, ADEMÁS DE SUS MATERIALES LÍDERES EN CALABACÍN.

Gautier cuenta con el catálogo más amplio de calabacín para dar respuesta a las necesidades de toda la cadena agroalimentaria e introducida fuertemente en el negocio del calabacín de Almería. Las novedades responden a criterios de selección basados en producción, color de fruto, post cosecha y panel de resistencias.

Para este año se introducirán dos nuevas variedades: N101, para las plantaciones de Julio-Agosto y N109 para septiembre. N101 destaca "por su porte, su fácil y abundante cuaje con altas temperaturas, su calibre homogéneo y excelente color", señalan desde Gautier.

Para las siembras de Septiembre así como las segundas cosechas de Diciembre hasta abril, Gautier presenta N109 de la que "destacamos el potencial productivo, la calidad de fruto y la rusticidad y sanidad de la planta hasta el final del cultivo", señalan desde la firma.

Estas variedades complementan a los Cassiopee -rendimiento en in-

vierno-; Celeste -máxima calidad de fruto- y Pulsar, que destaca por su resistencia.

Para la diversificación y originalidad "disponemos de las variedades referentes en el mercado por su rusticidad, adaptación al medio y potencial productivo como Satelite en calabacín redondo de color verde; Galilee para calabacín redondo verde claro y Floridor para redondo amarillo.

Para el segmento de calabacín amarillo la firma dispone de Parador, un material con frutos muy homogéneos en color y uniformidad durante todo su ciclo.

Tradición de sabor. Gautier ha desarrollado los programas de mejora teniendo en cuenta las exigencias de los consumidores y anticipándose a las necesidades del mercado. Así, el sabor, los aromas, el color o las formas y tipologías están integrados en el conjunto de todos los segmentos que trabajamos en tomate.

Para los circuitos cortos de comercialización Gautier dispone



de variedades como Rafati, Couralina y Borsalina, variedades con formas tradicionales, "calidades gustativas destacables y alta productividad. Tienen muchas ventajas para los productores que quieran suministrar productos de alta gama, recolectados en su punto de madurez", destacan desde la empresa.

Es en el segmento de los cherrys donde "destacamos sobre los demás por su sabor, habiéndose convertido en una referencia dentro del mercado nacional e internacional gracias a Piccolo", señalan desde la firma.

Catálogo. En el catálogo para el sur de España destacan Tastyño en cherry redondo suelto de sabor, con resistencia a cuchara y calibre 25-30 milímetros; Matyno como cherry redondo rama con sabor, y resistente a cuchara, con un calibre entre 30-32 milímetros, y Bellacio en cherry pera destacando su sabor, color, la forma de dátil, el cuaje en invierno y su producción.

Una novedad para esta campaña es Razolo, un tomate cherry pera naranja de un sabor afrutado un tanto "especial" y C90, un tomate cherry pera amarillo para dar colorido y originalidad a los mixes.

Para el segmento de larga vida, "del cual somos referentes internacionalmente gracias a Calvi y Brenda, lanzamos una mejora bajo el código V475 que aporta mayor vigor de planta, facilidad de cuaje en invierno, resistencia a cuchara y calibre G-GG", señalan desde la firma gala. Destinado para las plantaciones de Agosto en La Cañada / Níjar y siendo apta para hacer ciclo largo.

Gautier dispone de Vertyco y Elvirado para las necesidades del mercado español. Vertyco es tanto para cultivos bajo malla y aire libre, mientras que Elvirado destaca por rusticidad, ausencia de rajados, productividad y aspecto tradicional de tomate pintón. ♦



hortocampo

SOLUCIONES PARA EL MUNDO AGRICOLA



NUEVO
PUNTO DE VENTA EN EL
LEVANTE DE ALMERÍA



Almacén C/.Aragón, 3
La Juaida 04240 Viator (Almería)
850 990 246

Localización
del Almacén
La Juaida



hortocampo.com



Alfredo y Donato García con los productos ADAMA.

AADAA Suministros | Muestra la eficacia de sus productos Adama

LA FIRMA AADAA CUENTA CON UN AMPLIO CATÁLOGO DE PRODUCTOS BAJO SU MARCA ADAMA PARA HACER MÁS FÁCIL Y RENTABLE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA DEL SURESTE ESPAÑOL. SOBRESALEN SUS PRODUCTOS ADAMA BARRERA Y ADAMA STOP, CON RESULTADOS ÓPTIMOS.

La gama de productos Adama, propietaria de la firma española AADAA, consolida la hoja de ruta expansiva por la Península Ibérica y por Marruecos iniciada hace un lustro, y que le ha llevado a diversificar su volumen de negocio, esta realidad no es óbice para no descuidar el sector almeriense, ya que cuenta con un amplio espectro de soluciones que aportan rentabilidad al productor.

En este escenario, entre su portafolio de productos, ofrece la solución Adama Stop. Se trata de un fertilizante de fácil asimilación diseñado para el correcto equilibrio del cultivo, mejorando su desarrollo en condiciones de estrés tanto biótico como abiótico. Los aminoácidos libres permiten que la planta sintetice las proteínas necesarias para su correcto funcionamiento.

Épocas de calor con estrés bajo el virus de la cuchara y planta sometido a cuchara o New delhi.

Características de Adama Stop

- Todo tipo de hortalizas bajo invernadero.
- Dosis: Aplicación foliar como por riego.
- Aplicación estándar es ½ kilo a un kilo desde trasplante por hectárea vía riego de 15 a 30 días/ 0,5

grs a un gramo litro vía foliar desde trasplante de 15-30 días.

- Se recomienda su aplicación en periodos de calor para paliar los efectos de la presión del virus de cuchara TYLCV o New Delhi.

Adama Barrera. Es un producto fertilizante de fácil asimilación diseñado como complemento nutricional para el correcto equilibrio del cultivo, mejorando su desarrollo bajo condiciones de estrés tanto biótico como abiótico. Además, de incrementar la productividad de la cosecha y mejorar su calidad estimula la actividad enzimática, al tiempo que ayuda a la planta a mejorar antes situaciones de estrés en épocas de frío y la aparición de distintos virus en tomate como el Mosaico del pepino dulce (PepMV) y el virus de la clorosis del tomate (ToCV). ♦



ESPECIALISTAS EN INJERTOS HORTÍCOLAS

Su contacto en el Poniente
635 055 078

Su contacto en el Levante
635 519 173

Gira. de Guardias Viejas KM 1,2 • EL EJIDO • Almería

Tif. 950 04 40 04

◆ BIOMIP | PRESENTA EN EXPOLEVANTE BIPOT

BIPOT SE TRATA DE UN BANKER FÁCIL DE MANEJAR, CÓMODO Y MÁS EFICAZ, QUE PERMITE ESTABLECER MÁS PUNTOS DE SUELTA EN LA PARCELA CON UN MENOR COSTE.

Los pulgones son una plaga que crece día a día, y que está ocasionando problemas en muchos cultivos de primavera. Para facilitar el desarrollo de fauna auxiliar en los invernaderos cada vez más se recurre al uso del sistema banker basado en la colocación de macetas

de gramíneas con pulgones específicos que sirven para el establecimiento temprano de parasitoides y depredadores.

La empresa almeriense Biomip lleva años suministrando en el mercado plantas banker. en condiciones óptimas y con diferentes tipos de pulgones según las necesidades de cada agricultor. Ahora, la firma Biomip ha dado un paso más en ofrecer soluciones eficaces para el sector, y aprovechando el escaparate que brinda la feria Expolevante presenta un nuevo concepto de planta banker, el Bipot.

Se trata de un banker fácil de manejar, cómodo y más eficaz, que permite establecer más puntos de suelta en la parcela con un menor coste. Además los Bipot tienen la ventaja que duran un 70 por ciento más que los banker tradicionales permitiendo la multiplicación de los parásitos por más tiempo en nuestro invernadero.

Desde Biomip animan a todos los profesionales que vienen a la feria estos días, a visitar su stand donde podrán compartir con su equipo técnico y conocer los detalles del nuevo sistema Bipot. ◆



Agroliner | Menos agua para cultivar más

INTEGRATE ES UN NUEVO SURFACTANTE CON EL QUE SE CONSIGUE DUPLICAR LA SUPERFICIE HUMEDECIDA TRAS EL RIEGO Y SE MEJORA LA HIDRATACIÓN DE LAS FRUTAS Y HORTALIZAS.

La firma almeriense Agroliner, distribuidora de Integrate para España, cuenta con un novedoso surfactante de suelos. Esta fórmula facilita la restauración del suelo y de otros sustratos y permite que el agua penetre en suelos especialmente compactos y se distribuya de manera horizontal y no vertical, permitiendo que las raíces dispongan de mayor hidratación durante mayor tiempo. La tecnología que aplica el Integrate –nombre del producto, propiedad de la firma canadiense Ange Agro, permite la maximización del agua en suelo para los cultivos hortícolas y frutales.

El Integrate es un surfactante de

suelo que favorece el mejor reparto de agua y evita el lixiviado natural vertical del agua, mediante una tecnología que ayuda al movimiento lateral del agua. La molécula Integrate permite romper la gota de agua en microgotas y evita el descenso vertical del agua.

El Integrate tiene una cabeza hidrofílica que atrae el agua y una cola hidrofóbica que la repele para extenderla horizontalmente y generar más espacios de humedad.

Otros puntos favorables de este surfactante es el efecto acumulativo del productivo, lo que facilita que conforme las aplicaciones se incrementen las necesidades de agua sean menores.

El uso del Integrate mejora la textura del suelo al hacerla más suelta y facilitar el desarrollo radicular del árbol.

Ejemplo: en el ensayo de melones bajo invernadero en Almería se produjo un ahorro de agua del 65 por ciento con respecto al mismo cultivo de la campaña anterior. Pero lo más llamativo es que “el productor tuvo que estar nueve días sin regar por un exceso de hidratación y la planta no se vio afectada”, afirman desde Agroliner. ◆

◆ CASI ESTRENA NUEVA GERENTE

Rosa Belmonte ha sido nombrada recientemente nueva gerente de la Cooperativa Agrícola San Isidro (Casi), la mayor de la provincia con una facturación de 190 millones de euros y 220 millones de hortalizas comercializadas.

Su incorporación se ha producido por acuerdo del Consejo presidido por Miguel Vargas, tras un periodo en el que su actividad profesional ha estado ligada a la gerencia de Agrupal-

mería, del Grupo Femago. Belmonte, vuelve a la empresa, de la que ha vuelto a ser socia y en la que estuvo 15 años trabajando hasta alcanzar puestos de responsabilidad primero como jefa de administración y después como gerente sustituyendo a Francisco Bretones, siendo presidente Francisco Belmonte. ◆



Rosa Belmonte, nueva gerente de CASI.

Todo sobre semilleros

APROVECHANDO EL ESCAPARATE QUE BRINDA UNA NUEVA EDICIÓN DE LA FERIA EXPO LEVANTE, LA EDITORIAL HORTO DEL PONIENTE Y LA ASOCIACIÓN DE SEMILLERISTAS (ASEHOR) PRESENTARON AYER LA CUARTA EDICIÓN DEL 'BLOCK DE SEMILLEROS'.

La obra recoge la estructura de los principales semilleros y viveros españoles, estando en el surespañol los más grandes.

El gerente de Asehor, Angel Martínez, asistió ayer a la presentación de la publicación 'Block de Semilleros', editada por Horto del Poniente.

Según Martínez, "esta industria ha sufrido una importante transformación y los semilleros que aparecen plasmados en esta edición del Block de Semilleros son un buen ejemplo evolutivo de transformación y compromiso para con un sector que se encuentra en los niveles más altos de exigencia a nivel mundial".

Además, Martínez se ha referido a la evolución constante que ha tenido en los últimos años este subsector, considerado clave en la agricultura almeriense. "Ahora disponemos de las mejores instalaciones en reproducción vegetal a nivel mundial y vamos a seguir trabajando juntos en los procesos de continua modernización que se van a acometer en un futuro próximo", ha afirmado en su intervención.

El sector en Almería. Según los datos que maneja Asehor, las empresas asociadas producen en torno a 1.200 millones de plántulas, donde sobresale la oferta de tomate con 462 variedades, seguido de pimiento.

Asimismo, Martínez ha indicado, que "estamos ante un subsector clave en la producción hortícola, que ha evolucionado de manera excepcional, especialmente en los últimos, donde la ayuda pública y



Ángel Martínez, gerente de Asehor.

la iniciativa de los semilleros ha sido estratégica para la mejora y modernización de estas instalaciones".

Sobre la publicación, el "Block de Semilleros", Martínez ha subrayado la utilidad de esta publicación para los agricultores, ya que en ella se describen los semilleros más importantes, sus características, condiciones de calefacción y refrigeración, riego, servicio de atención al cliente, etcétera.

En cada una de las fichas de semilleros que vienen en la guía se explican y desarrollan aspectos técnicos y estadísticos de cada uno de los cultivos, superficie y destinos de exportación y se analizan los mercados nacionales e internacionales. ♦





ELECTRÓNICA Y AUTOMÁTICA, S.L.

C/ Escudo Portugués, nave 14. Polig. Ind. Los Grillos.
04117 San Isidro-Níjar (Almería).
Tlf. **950 207 234.**

Sistemas informatizados para Riego
Sistema informatizado atenix - Sistema informatizado vega



**SISTEMA DE
PARAMETRIZACIÓN
DE RIEGOS**



- ✓

Adaptado a todo tipo de sondas estándar.
- ✓

Eficiente para cualquier tipo de cultivos y sustratos
- ✓

Versatilidad en la configuración de riegos.





- SISTEMAS DE RIEGO**
- CALEFACCIÓN**
- CONTROL DE CLIMA**
- VENTILACIÓN**
- AUTOMATISMOS**
- HUMIDIFICACIÓN**



E-mail: atenix@atenix.com
www.atenix.com

Las jornadas se celebrarán el 18-19 de mayo en El Ejido |

El conocimiento del orgánico en el I Simposio de Agricultura Ecológica

FERTIRRIGACIÓN ORGÁNICA, CONTROL DE PLAGAS, CULTURA ORGÁNICA, SEMILLAS Y MANEJO ORGÁNICO. SON ALGUNOS DE LOS SIETE BLOQUES TEMÁTICOS QUE SE DESARROLLARÁN LOS DÍAS 18-19 DE MAYO EN EL AUDITORIO DE EL EJIDO EN UNAS JORNADAS DE AGRICULTURA ECOLÓGICA DE LA MAYOR ENVERGADURA DESARROLLADAS EN ALMERÍA.

Almería cuenta hoy con casi 2.000 hectáreas invernadas certificadas en ecológico para la producción de frutas y hortalizas y de cara a la campaña 2016-2017 sumarán al menos 400 hectáreas más y de cara a la siguiente campaña sobre 350 hectáreas más.

Existe un interés por el ecológico desorbitado que requiere de una actitud diferente y de conocimientos.

Es por este motivo que Coexphal, Cajamar, Biobest y la revista F&H han organizado para los días 18-19 de mayo en el Auditorio de El Ejido (El Ejido) el I Simposio de Agricultura Ecológica para ampliar el conocimiento en materia de suelos, fertilización, marco regulatorio, análisis nutricional y control de plagas de los productores.

El evento está dividido en siete



bloques para que "el agricultor salga de estas jornadas con varios puntos más de conocimiento sobre el manejo de las diferentes situaciones en ecológico", señala Fernando Castilla de Biobest y coorganizador de las jornadas.

El equipo técnico y de contenidos compuesto por Jan van der Blom (Coexphal), Juan Carlos Gázquez (Estación Experimental Cajamar) y el propio Fernando Castilla han diseñado un evento completo para que el productor conozca las

realidades desde las semillas hasta las expectativas de consumo de los productos ecológicos.

Crecimiento. Estamos ante una "nueva era, donde muchos productores están cambiando de convencional a orgánico y hay que sentar bien las bases para evitar problemas en los cultivos y en los mercados internacionales", señala Jan van der Blom de Coexphal.

La provincia de Almería está en plena fase de desarrollo del orgánico y son "muchos los productores que acceden por primera vez a un sistema de producción completamente nuevo y desconocido para muchos agricultores. Hay muchas tomas de decisiones equivocadas a las que vamos a tratar dar respuesta en este evento", señala Fernando Castilla de Biobest. ♦

Programa del I Simposio de Agricultura Ecológica

MIÉRCOLES, 18 DE MAYO

09.30h.- Apertura de las jornadas.

1º BLOQUE. GENERAL

09.40h.- Agricultura ecológica y biodinámica. Tendencia del mercado. Sr. D. Juan Carlos Pérez Mesa. Profesor de Economía Agraria de la UAL y analista de mercado.

10.00h.- Agricultura ecológica. Requisitos mínimos para el desarrollo de la Producción Ecológica. Sr. D. José Antonio Aliaga. Secretario General Provincial de Agricultura de Almería.

10.20h.- Agricultura biodinámica. Requisitos y características generales. Sr. D. Daniel Conde. Técnico certificación agricultura ecológica y Demeter de Agrocolor.

2º BLOQUE. SEMILLAS Y SEMILLEROS

10.40h.- Mesa redonda: Semillas y semilleros Semillas para producción ecológica.- Representantes de RZ y Enza.

Semilleros ecológicos.- Necesidades estructurales y medidas de control. Control de plagas y enfermedades en semilleros ecológicos.- Representantes de Saliplant y Cristalplant.

Descanso/Coffee Break

3º BLOQUE. FERTILIDAD DEL SUELO

11.50h.- Fertilidad de la tierra. Sr. D. Gregorio Monsalvo. Consultor agrónomo de la empresa Agrotec.

12.30h.- Importancia de la macrobiótica en la

fertilidad del suelo. Sr. D. José Ignacio Marín Guirao. Grupo AGR200.

Descanso/Comida

4º BLOQUE. FERTILIZACIÓN

15.30h.- Necesidad de análisis nutricional. Interpretación. Representante de Ifapa.

15.50h.- Análisis de nitrógeno orgánico. Sr. D. Adolfo Marín. Director de Reactiva Laboratorio.

16.10h.- Abonos comerciales. Caracterización, interpretación y requisitos exigibles. Sr. D. Juan Rodríguez. Director Técnico Agrichem y miembro de EGTOP.

16.30h.- Modelos de fertilización de los cultivos hortícolas. Fertilización orgánica/inorgánica. Sr. D. Fernando del Moral. Área Edafológica y Química Agrícola de la UAL.

17.10h.- Manejo práctico de los restos vegetales. José Manuel Torres Nieto.

Descanso/Coffee Break

5º BLOQUE. MARCO REGULATORIO

18.10h.- Producción: Inspección, certificación y acreditación. Sr. D. José Luis Lao. Responsable del Área Ecológica de Agrocolor.

18.30h.- Insumos: Inspección, certificación y acreditación. Sr. D. Francisco Javier Carmona. Responsable de certificación de insumos de Sohiscert.

18.50h.- Bioplaguicidas y bioestimulantes: Insumos para agricultura ecológica y su marco regulatorio. Sra. Dña. Estefanía Hinarejos. Directora de la Asociación IBMA España.

JUEVES, 19 DE MAYO

6º BLOQUE. CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

10.00h.- Medidas preventivas en los sistemas productivos. Sr. D. David Meca. Responsable Agricultura ecológica de la Estación Experimental de Cajamar.

10.20h.- Principales plagas y enfermedades en agricultura ecológica. Sr. D. Jan van der Blom. Coordinador del Departamento de Técnicas de Producción de Coexphal.

10.40h.- Control de pulgones en agricultura ecológica. Sr. D. Antonio Robledo. Responsable I+D de Biobest Sistemas Biológicos.

11.00h.- Biodiversidad para el control biológico de plagas. Sra. Dña. Mónica González. Responsable del Control Biológico de la Estación Experimental de Cajamar.

11.20h.- Principales enfermedades y soluciones en horticultura ecológica. Sr. D. Miguel de Cara García. Grupo AGR200.

Descanso/Coffee Break

7º BLOQUE. EXPERIENCIAS

12.20h.- Experiencias prácticas en horticultura ecológica.



◆ BASF | ESTARÁ PRESENTE EN LA NUEVA EDICIÓN DE EXPO LEVANTE

Basf, en su constante labor de aportar soluciones punteras que ayuden al agricultor en su trabajo diario, está presente en la feria, con su stand, donde los visitantes podrán conocer las últimas novedades de la firma en materia en sanidad vegetal. Este es el primer año que la multinacional gozará de un stand propio, aunque ya ha estado presente en otras ediciones a través de su distribuidor Viagro. Con su presencia en la feria, Basf consolida su apuesta por el sector del sureste español, una zona en la que la firma ha desarrollado diferentes soluciones para dar respuesta a las necesidades de los productores.

El portafolio de soluciones para el tratamiento de oídio y botritis con productos como Collis, Vivando y Signum WG, entre otros será el foco de las actividades que Basf desarrollará estos días. En otro orden de eventos, la firma ha sorteado un viaje a la Rivera Maya por la compra de Signum WG, para sus cultivos en la campaña 2015-2016. El ganador, que se conoció el pasado 15 de abril, ha sido José González. La compra se realizó en el establecimiento de Fitocañada, cliente del distribuidor de Basf, Agromix-8.

El afortunado recibirá su premio durante la feria Expo Levante. ◆

◆ SEMILLEROS LAIMUND | APUESTA POR EL DESARROLLO DE PLANTAS IN VITRO

La firma almeriense Semilleros Laimund cuenta con cuatro cámaras de germinación y más de 12 hectáreas de invernadero bajo el respaldo de las certificaciones Aenor y IQNet.

Con España y Europa como principales clientes, este semillero cuenta con producción hortícola y una línea de ornamentación con poisentia, hibiscus y diplademia.

En su apuesta por la innovación, está realizando desarrollando plantas in vitro en un laboratorio propio para plántulas ornamentales, frutales y hortícolas.

La firma cuenta con sistemas de calefacción adaptado a cada una de sus instalaciones y sistema de riego automatizado complementado con el tradicional uso de manguera si el cultivo lo requiere.

Especializados en injerto de tomate, sandía, berenjena, melón, pepino y judía; realizan también injertos de otras plántulas y cuentan con especialidades como fashion y bouquet.

Ecológico. Semilleros Laimund

cuenta con una década de experiencia en la realización de plántula ecológica. Para lo que dispone de una superficie invernada de 4.500 metros cuadrados en Níjar. Línea orgánica certificada por Agrocolor y cuyo producto estrella es el tomate. ◆



BIPOT
El nuevo banker

- Más cómodo
- Mas fácil
- Más eficaz

BIOMIP
BIOLOGICAL QUALITY

Mip System Agro SL. Campohermoso - Níjar. Almería
Tf: 00 34 950 38 46 87. comercial@biomip.com. www.biomip.com

Después del trabajo

NIJAR OFRECE UN AMPLIO ABANICO DE OPORTUNIDADES PARA RELAJARSE DESPUÉS DE LA JORNADA DE TRABAJO O PENSANDO EN LA JORNADA DEL SÁBADO. NIJAR OFRECE DIVERSIDAD CON OPCIONES TANTO EN COSTA COMO EN EL INTERIOR.



Dormir en Níjar

El municipio de Níjar recoge una amplia y peculiar oferta de hoteles y hostales donde dormir. En total, existen 84 establecimientos donde pernoctar entre hoteles de cuatro estrellas, pensiones, campings y hostales.

La peculiaridad consiste en que a pesar de sus 600 kilómetros cuadrados de superficie y sus playas, la extensión del Parque Natural Cabo de Gata-Níjar le condiciona su desarrollo de plazas hoteleras, por lo que los hostales predominan sobre el resto en el cómputo de plazas hoteleras.

Unos hostales que requieren de menos superficie y espacio y en los que se aprovecha mejor el espacio. Níjar contempla un total de 19 hostales y 17 casas rurales, muy cercanos al Parque Natural, y caracterizados por el silencio del entorno.

Níjar esconde tesoros donde dormir, cuidando los detalles y huyendo de la masificación. Ninguno de los hoteles de 4 estrellas se caracterizan por la masificación

y existen perlas como el Hotel de la Naturaleza, el Doña Pakita, el Cortijo El Sotillo o el reciente Mc San José, sin olvidar el Don Ignacio a un salto de la playa de San José.

Sostenibilidad. Para los enamorados de la sostenibilidad, los seis hoteles que conforman el colectivo 'El Auténtico Cabo de Gata' han puesto a disposición de la clientela y de manera gratuita unos vehículos eléctricos para trasladarse por el Parque Natural Cabo de Gata-Níjar.

Estos hoteles son el Doña Pakita, Cortijo El Sotillo, Mc San José, Rodalquilar, Spa Cala Grande y Hotel Cala Chica. Además, estos seis hoteles ofrecen un producto único fuera de temporada, y es poder disfrutar de los seis hoteles al mismo precio, pudiendo cambiar de hotel para almorzar, cenar, desayunar o dormir, sin verse afectado por el precio y sólo teniendo reserva en uno de ellos.



Hoteles 4 estrellas

- Hotel Cortijo El Paraiso (Los Escullos).
- Hotel Rodalquilar (Rodalquilar).
- Hotel de la Naturaleza (Rodalquilar).
- Hotel Spa Cala Grande (Las Negras).
- Hotel Doña Pakita (San José).
- Hotel Cortijo El Sotillo (San José).
- Hotel Mc San José (San José).
- Hotel Don Ignacio (San José).



Copear en Níjar

Níjar ofrece un amplio abanico de 'garitos' y lugares de copa como destino turístico. Pero tras una jornada de trabajo en Expo Levante proponemos tres alternativas.

La primera alternativa es no moverse de Campohermoso y acudir a Emom o a Garufa Premium, dos pubs muy ambientados en la misma localidad donde se celebra la Expo Levante.

La otra opción es acudir al histórico Villa de Níjar, donde aparece el reciente Lorca 41, un ambiente

sereno y 'snob' en la calle principal de la capital de la comarca de Níjar. Además, acudiendo a la Villa de Níjar uno puede perderse en su glorieta al lado de la Iglesia Parroquial y disfrutar de las dos terrazas que flanquean la glorieta: Bar La Glorieta y el Pipa.

La otra alternativa es acudir a la costa donde entre los diferentes pubs que hay destacan Manaos en San José y Siddharta en Las Negras. Para los más auténticos, el Bar de Joe en Rodalquilar, un lugar propio para 'moteros'.



FOTOGRAFÍA
Francisco Bonilla



Terraza del restaurante La Sal, Las Negras.



Cenar en Níjar

Níjar contempla tres tipos de restaurantes: costa, de autor y restaurantes auténticos. Los restaurantes de costa están ubicados en puntos de costa y ofrecen como producto de referencia el pescado. Y en este escenario se encuentra El Emigrante y Aniceto en San José o La Palma en Las Negras.

Son restaurantes en donde el pescado predomina, tanto en fresco como elaborado. El restaurante de autor más elaborado también está presente en Níjar para los exquisitos. La Gallineta, La Chumbera o Cortijo El Sotillo, entre otros, satisfacen el paladar de los más refinados y complejos en la restauración.

Níjar, ofrece además, vivir una de las costumbres sociales más arraigadas de nuestra provincia, el tapeo. Así en el puerto de San José y alrededores, encontramos restaurantes con encanto que no sólo ofrecen comida tradicional y típica sino que ofrece exquisitas tapas con las que disfrutar de la gastronomía y el entorno.

Lugares como El Cucurucho, Botabara, Cuatro Nudos, Liruña, Bahía Soyarete, Mediterráneo, Malibú o La Vinoteca. Oferta que se complementa con Pan de Pato y La Taquilla, en Rodalquilar; o La Calilla y restaurante La Sal, en Las Negras.

Y para finalizar, los restaurantes auténti-



cos. Estos restaurantes son aquellos que ofrecen comida tradicional y típica en un escenario singular y propio. Y en este sentido Níjar esconde tesoros como El Pipa en la glorieta de la Villa de Níjar, el Paquita en Huebro o el Bar la Plaza en la plaza de la localidad nijarena de Fernán Pérez.

No obstante, en la web www.nijar.es en lugares donde comer, el visitante y el expositor puede encontrar una oferta de casi 50 restaurantes en la comarca de Níjar.

Níjar

3.000 horas de luz al año
63 kilómetros de costa
24° de temperatura
media al año

Raymos RZ

***De verano
a invierno***



Ramywin RZ

***Calidad
en invierno***



RIJK ZWAAN
Sharing a healthy future

Visítanos del
27 al 29 de Abril en



EXPO
LEVANTE
NIJAR
2016

STAND
127-134



RIJK ZWAAN
Sharing a healthy future