



# CAUDAL DE EXTREMADURA

## EL ALMENDRO ACELERA

1.600 NUEVAS HECTÁREAS AL AÑO  
EN EXTREMADURA

FRUTA:

DE BRASIL A UK

BUSCAR AGUA:

DEL ZAHORÍ AL DRON

MARIO BLASCO,

QUESOS DEL CASAR

ESPECIAL

VIÑEDO Y BODEGAS

TOMATE:

EL CALOR PASA FACTURA

GUÍA NEGOCIOS PORTUGAL

OLIVAR DE EXTREMADURA: RESACA TRAS LA CAMPAÑA HISTÓRICA





TU CAMPO MERECE LO MEJOR, TÚ TAMBIÉN.

# SOLICITA UN ADELANTO\* DEL IMPORTE DE LAS AYUDAS EUROPEAS.

Si has domiciliado tus **Ayudas PAC** con nosotros, podrás disponer de un anticipo del capital cuando realmente **lo necesites**.



\* La concesión de las operaciones de financiación se encuentra sujeta al estudio y criterio de la entidad. Hasta el 90% del importe de tus Ayudas Agrarias. Estas condiciones son válidas hasta el 31/10/2022. Consulta en tu oficina. El préstamo requiere aprobación previa de Unicaja Banco.



SÍGUENOS en



twitter.com/caudalextramadu

CAUDAL DE  
EXTREMADURA

ECONOMÍA  
AGRICULTURA  
ALIMENTACIÓN  
TURISMO



### caudal de extremadura

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

#### Director

Francisco Cortijo

#### Redacción y Colaboradores

Ana Martos, Luis Gil,  
Julio Ribeyro y Jesús Álvaro

#### Edición y Maquetación

Julián García

#### Administración

Amelia Martín Bernardos

#### Fotografía, imagen y dibujos

Jesús Álvaro

#### Imprenta

Gráficas Andalusi  
958 405 655

#### Publicidad y Suscripciones

670 67 55 71

#### e-mail

caudaldeextremadura@gmail.com

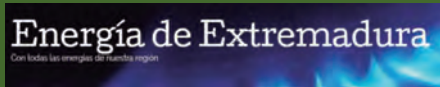
#### Depósito Legal

M-10.011-1997

#### ISSN

1137-5574

Se recomienda la publicación total  
o parcial de los textos de esta revista,  
siempre que se cite la fuente



www.extremadura21.com

www.energiaextremadura.com

www.higosandfigs.com

Foto portada: ValentyN Volkov/123rf



# SUMARIO

Nº 112  
AÑO XXVI  
OTOÑO  
2022

6

ENTREVISTA  
JOSÉ MIGUEL COLETO



12

GRANDES PLANTACIONES  
DE PISTACHO



16

AYUDAS  
AL ARROZ Y MAÍZ



22

CASTAÑAS  
DE LAS VILLUERCAS



30

EXTRACTOS NATURALES,  
DE HERVÁS A ASIA



56-62

GUÍA NEGOCIOS  
EXTREMADURA-PORTUGAL



66

ENTREVISTA  
MIGUEL MONTERREY



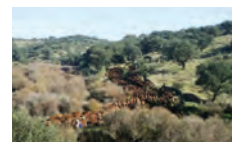
80

CERVEZA DAGALA,  
DESDE SIERRA DE GATA



82

LA TRASHUMANCIA  
EN EL TIEMPO



# Agua y mano de obra condicionan el futuro del sector agrario extremeño



Plantación de brócoli en Medellín (Badajoz)

**Dispone de 290.586 has de riego a expensas del clima y cuatro veces menos de mano de obra extranjera en el campo que la media española**

Pocos días antes de que comenzaran en Extremadura las primeras lluvias en meses, en la segunda semana de septiembre los embalses de la cuenca del Guadiana mostraban una imagen desoladora. Con poco más de 2.295 hectómetros cúbicos de agua embalsada (24,1% de su capacidad total), menos de la mitad que la media de los últimos diez años. En el mayor pantano de la cuenca, el de La Serena, solo se almacenaban 424 hectómetros cúbicos para una capacidad de 3.219. Una imagen que mantiene en vilo a miles de agricultores y ganaderos de la región que han visto durante este verano la magnitud del problema del agua, agravado en esta ocasión por una ola extrema de colar continuada que a arrasado cultivos y puesto en situación crítica el abastecimiento al ganado.

Pese a la subida de los costes energéticos de los últimos meses, que han tenido un efecto directo sobre el precio de los insumos más empleados en el sector agroganadero (fertilizantes, abonos, piensos...), la falta de agua unida a la falta de mano de obra que ya es latente en muchos sectores y zonas agrícolas y ganaderas de la región, son los dos grandes factores condicionantes del campo en la actualidad. Y que están marcando ya en el caso de la agricultura decisiones claves de inversión

en los próximos años a la hora de elegir un tipo de cultivo u otro.

## En regadío

Según datos del Ministerio de Agricultura, la comunidad extremeña cuenta con 64.275 explotaciones agrarias o ganaderas, y con tierras de cultivo -sin contar pastizales y pradera de 1,05 millones de hectáreas. De esta cantidad, actualmente, el regadío supone en torno a las 285.000 hectáreas, en torno al 26% del total. Sin embargo, esa cuarta parte de la tierra con riego supone un porcentaje en producción, ocupación laboral y valor de mercado mucho mayor debido al peso de cultivo como tomate para industria, fruta de hueso, tabaco, arroz, olivar superintensivo o almendro. De ahí que la falta de agua o su limitación como ha ocurrido en esta campaña de verano suponga un duro quebranto tanto para la producción agrícola como para el empleo industrial.

Hay que tener en cuenta que el 67% del agua para riego se destina a cultivos herbáceos, el 7% a fruta y menos del 3% a olivar y viñedo. Hay que tener en cuenta que el 90% del agua de riego en la región proviene de aguas superficiales, de ahí la gran importancia del estado de los embalses. Uno de los datos más lla-

mativos para el futuro del riego en la región y el uso del agua es que un 40% del riego aún no es con goteo, según datos del Ministerio de Agricultura.

## Mano de obra

Otro de los mayores desafíos a los que se enfrenta el sector agrario y ganadero extremeño es la falta de mano de obra. Aunque pudiera parecer un contrasentido vistas las cifras de paro existentes. La falta de relevo generacional familiar en muchas explotaciones, unido a la salida de la región de muchos jóvenes, con y sin formación, ha provocado que en determinadas campañas agrícolas y comarcas de la región resulte complicado encontrar mano de obra y cuadrillas.

Una de las explicaciones a esta situación la encontramos en la mucha menor presencia de mano de obra extranjera en el sector agrario regional en relación al español. Según los datos de la Seguridad Social referidos a agosto del 2022, en la región había 72.729 afiliados en el sector agrícola sobre un total de 412.566 en toda la comunidad. De este total, menos del 5% eran de origen extranjero. Mientras, la media española de trabajadores afiliados agrarios a la Seguridad Social se situaba en el 19,4% en el mes de agosto, casi cuatro veces más.



# no estás solo



## Agro pueyo



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

Pueyo Mediación, Operador Banca Seguros Vinculado, S.L. - Inscrita en el Registro Mercantil de Badajoz. Tomo 93, Folio 136, Hoja BA-5590, Inscripción 1ª, C.I.F. B 06184592 con el nº OV0061  
- Entidades aseguradoras: CASER (Caja de seguros reunidos, Compañía de seguros y reaseguros, S.A.) y Mapfre España (Cía de Seguros y Reaseguros)  
Consulta las compañías aseguradoras con las que Pueyo Mediación, Operador Banca Seguros Vinculado, S.L. tiene suscrito un contrato de agencia en <https://www.bancapueyo.es/seguros-particulares-2>



**130**  
años  
1890-2020

 **BANCA PUEYO**  
FUNDADA EN 1890  
mejor servicio

tú eliges  
[bancapueyo.es](http://bancapueyo.es)  
[e-pueyo.com](http://e-pueyo.com)





**José Miguel Coletto Martínez**  
Catedrático de Producción Vegetal  
de la Universidad de Extremadura

## “La agricultura consume el 70% de los recursos hídricos, pero produce casi el 100% de los recursos alimenticios de origen terrestre”

**El agua se ha convertido en uno de los grandes desafíos de la agricultura extremeña. ¿Qué medidas se podrían tomar?**

Estamos ante un escenario climático dominado por la incertidumbre pero con algunas tendencias que parecen bastante definidas. El progresivo calentamiento de las masas de agua que rodean la Península Ibérica, va a provocar un aumento en la frecuencia de los fenómenos extremos. Destacaría el alargamiento del verano real; es decir del periodo en el que las temperaturas medias superan los 20°C y las medias de las máximas los 30°C. No será extraño que estas circunstancias ocurran en un periodo continuado desde mediados de mayo hasta finales de septiembre. Esto ocasionará un aumento de la transpiración en los cultivos y de las necesidades de agua de los mismos. Se prevé una reducción de la pluviometría media y que las sequías sean un poco más prolongadas pero también que la frecuencia de precipitaciones extremas se incremente.

La adaptación a este escenario supondrá:

a) Utilización de los recursos hídricos que priorice el abastecimiento de las poblaciones e industrias, los caudales ecológicos de los ríos y su uso racional en la agricultura, frente a los aprovechamientos hidroeléctricos.

b) Aumento de la inversión en investigación en cultivos con mayor eficiencia hídrica (producción comercial por cada metro cúbico de agua empleado). El manejo de la genética en las especies cultivadas, la introducción de nuevas especies y variedades, el empleo de ciclos cortos, de siembra en mayo y recolección a mediados de

agosto, de gran eficiencia fotosintética e hídrica etc., la implantación de riegos deficitarios en especies perennes. La agricultura consume el 70% de los recursos hídricos pero produce casi el 100% de los recursos alimenticios de origen terrestre.

c) Introducir periódicamente en las rotaciones, cultivos de invierno o típicos del secano. Ahorran agua y minimizan el cansancio del suelo que provoca el cultivo intensivo. Las hortícolas de invierno ayudan a prolongar el periodo de transformación de nuestra agroindustria, muy corto en invierno.

d) Actuaciones de mejora en nuestra infraestructura hidráulica para minimizar las pérdidas de agua y aprovechar mejor las escorrentías hacia los embalses.

e) Mejora de los sistemas y métodos de riego para evitar pérdidas excesivas por evapotranspiración. Los nuevos sistemas de goteo subterráneo que además impiden que haya infiltraciones y escorrentías que contaminen. Y la generalización, en todas las comunidades de regantes, de sistemas de automatización y telegestión del regadío.

f) En las nuevas áreas de regadío, los caudales a derivar deberán orientarse más a socorrer a las plantas en periodos muy determinados para asegurar una producción mínima de calidad.

La utilización del recurso agua se verá más condicionado de lo que está actualmente pero sin alarmismos excesivos. En los últimos 40 años, solo en dos campañas (1982 y 2022) se han producido restricciones severas del consumo.

*¿La mecanización puede ser suficiente*

*para paliar la falta de mano de obra en el campo?*

El cambio hacia cultivos mecanizables lleva varias décadas produciéndose y continuará en el futuro. Casi todos los cultivos extensivos (cereales y proteaginosas) y muchos de los intensivos (hortícolas de industria, tabaco, viñedo, olivar y frutos secos) son susceptibles de una mecanización integral.

Un caso aparte lo constituye la fruta dulce. La persistencia de nuestras plantaciones de frutales de hueso y pepitas se verá muy condicionada por el desarrollo de la robotización. Todas las técnicas de cultivo, especialmente las más costosas como la recolección y el aclareo de frutos, pueden aplicarse con un brazo robótico.

*¿Puede cambiar en los próximos años de forma sensible el mapa de los cultivos?*

La evolución hacia cultivos susceptibles de una mecanización integral continuará en el medio plazo, hasta que no se resuelva el problema de la robotización.

La presión sobre los mercados agrarios, por un previsible exceso de oferta de frutos secos, por ejemplo, puede moderar esta tendencia. Deberíamos continuar explotando las ventajas que nuestra región tiene para la producción de fruta, insistiendo en la resolución del principal estrangulamiento que se opone a su expansión (el coste de la mano de obra) mediante el desarrollo e implantación paulatina de técnicas de robotización.

Permanece la incógnita de la influencia que la nueva PAC pueda tener en el futuro mapa de cultivos en Extremadura.



# FONDOS SOSTENIBLES

Descubre la forma de invertir tu dinero  
sin perder de vista el futuro del planeta



El valor de las inversiones en fondos está sujeto a las fluctuaciones del mercado y puede conllevar la pérdida del capital invertido. Existe folleto informativo y el documento Datos Fundamentales para el Inversor disponible en las oficinas de Caja Rural, en los registros de CNMV y en [www.gescooperativo.es](http://www.gescooperativo.es)



**CAJA RURAL DE  
EXTREMADURA**

> [ruralvía.com](http://ruralvia.com)  



# Las industrias de tomate extremeñas transformarán 1,6 millones de tn, un 12% menos de lo contratado en julio

Los rendimientos bajan de media hasta las 80/85 tn por ha

La campaña de tomate para industria, una de las más importantes del sector agrario regional por su impacto económico, laboral y exportador, ha sido una pequeña cadena de obstáculos. Para los productores, por las limitaciones en el riego para la plantación muy importantes en algunas zonas como las del Canal de Orellana y en el retraso inicial de la mismas, unido a menores rendimientos por la climatología extrema de calor. Y para las industrias, con mayor precio inicial en contrato por toneladas, por los altos costes energéticos, de envasado y logísticos, además de por tener que traer mayor cantidad de tomate de Andalucía y Portugal.

Aunque las primeras estimaciones de las industrias a comienzos de junio eran sensiblemente más alentadoras que las previstas en primavera, las últimas cifras esperan una campaña un 12% menor que la contratada a inicios de verano. Según datos de **Agrucon**, facilitados por la **Mesa del Tomate**, del 16 al 31 de agosto se habían transformado en Extremadura 635.074 toneladas, un 7,21 % menos que en la misma quincena del año pasado (685.074 tn) y había acumuladas 1.285.635 tn desde el inicio de campaña, frente a 1.416.782 tn de 2.021. Esto

supone que habría transformado ya el 80,01 % de la cantidad final prevista, que con las últimas estimaciones facilitadas por las industrias de la zona sería de 1.606.873 tn (un -12,31 % por debajo de la cantidad contratada en junio).

La caída de la producción final contratada ha dependido de varios factores pero el principal, que afecta de lleno a la rentabilidad de los productores de tomate, es el menor rendimiento por hectárea debido al calor excesivo y continuado en verano, que no ha dado tregua a la planta ni por la noche. Unido a algunas plagas como lo de la araña.

En junio, en el primer avance de la Mesa del Tomate, las previsiones suponían una producción de 1,75 millones de toneladas, con un rendimiento medio por hectárea de 93,8 toneladas.

## Productores

Según **Bartolomé Martínez**, director de CASAT en Don Benito, una de las cooperativas más activas junto a Acopaex en el sector del tomate, “con el aspecto que presentaba el cultivo en primavera y con un verano normal, la media podría haber sido de unas 95 toneladas por hectárea. El calor y los daños por araña y en algunas parcelas por nemátodos, en nuestra

zona va a hacer que la media se quede en unas 80 toneladas por hectárea”.

Mientras, las industrias también tienen claro que habrá un menor rendimiento por hectárea. En la primera semana de septiembre, **Manuel Vázquez Calleja**, CEO de Conesa Group, aseguraba que “no es fácil dar una cifra, pero seguro que la media de producción va a estar por debajo de 95 tons/ha. Nuestras previsiones apuntan a 85 tons/ha pero todavía quedan algunos días y la semana próxima anuncian lluvias por lo que podría estar finalmente entre 80-85 tons/ha”.

Las previsiones aportadas por Agrucon y la Mesa del Tomate para Andalucía, segunda región productora, apuntan a una campaña de 250.000 toneladas, habiéndose transformado hasta el 31 de agosto sólo el 58,09 % de la misma, cuando las medias de los últimos años superaron siempre el 80% a estas fechas.

La previsión final para España es de 2.131.873 toneladas (- 10,56 % respecto al contrato de junio). El acumulado a 31 de agosto era 28,31 % menor respecto al de la pasada campaña (2.129.821 tn) y corresponden a la quincena 784.603 tn, un -17,03 % respecto a la cantidad quincenal entregada en la misma fecha de 2.021 a nivel nacional (945.656 tn).



# ACTUALIZA TU APP

# Cajalnet



Disponible en el  
App Store



DISPONIBLE EN  
Google Play



NUEVA IMAGEN  
Y NUEVAS  
FUNCIONALIDADES



# cajal mENDRALEJO

# El almendro gana protagonismo en los regadíos extremeños con 15.000 nuevas hectáreas desde 2015



Foto: Borges

El almendro se ha convertido en la estrella emergente del campo extremeño. En muchas de sus comarcas, ya sea de Badajoz o de Cáceres, es difícil no encontrar una explotación intensiva de almendros con pocos años. Junto al olivar superintensivo e intensivo concentran el nuevo escenario agrícola de la región en la última década. Según datos de la Encuesta de Superficies Agrarias (ESYRE) del Ministerio de Agricultura, en los últimos seis años -del 2015 al 2021- el cultivo del almendro ha crecido con 15.000 nuevas hectáreas en la región. Si en el año 2015 había un total de 3.207 hectáreas, a finales del 2021 su número había crecido hasta las 18.314 hectáreas. De ellas, más de 12.000 hectáreas en la provincia de Badajoz. Y las perspectivas, ante un año muy complicado para los cultivos de regadío, es que sigan creciendo como aseguran los pedidos de las principales empresas viveristas de planta.

Si nos remontamos al año 2010, se observa como el cultivo del almendro no alcanzaba aún las 2.000 hectáreas en la región. En el caso extremeño su expansión se ha producido en muchas zonas de las Vegas del Guadiana. Teniendo que crear muchas cooperativas secciones enfocadas al cultivo que hasta hace pocos años no existían. En los últimos cinco años también han comenzado a crecer las plantaciones de almendros en las zonas tabaqueras de Campo Arañuelo y Vegas del

Alagón, donde tradicionalmente había tabaco.

La expansión del cultivo del almendro, animada por la sólida demanda mundial del producto y por los precios en origen, ha sido también muy activa en otras regiones españolas. España ha pasado de contar con 580.467 hectáreas de almendro a 744.050 hectáreas a finales del pasado año. Extremadura actualmente es la séptima región española en extensión del cultivo, por detrás de Andalucía -que lidera la producción española- Castilla-La Mancha, Murcia, Aragón, Comunidad Valenciana y Cataluña.

## Proceso industrial

La perspectiva del futuro crecimiento del cultivo del almendro en Extremadura también viene dada por algunos proyectos industriales que se han presentado en los últimos meses y que aventuran más plantaciones y volumen de producción. La empresa **ISFA** (Iberian Smart Financial Agro) ha presentado lo que será su planta de transformación de almendras en la localidad de Miajadas (Cáceres), en la zona cercana donde se ubican actualmente sus industrias de tomate.

La factoría será un centro de recepción, limpieza, descapotado, secado, almacenaje y descascarado de almendras, con una capacidad superior a las 90.000 toneladas de fruto en cáscara. La inversión final del proyecto puede alcanzar los 50 millones de euros, y su primera fase puede estar lis-

ta para el verano del 2023. La empresa **ISFA** cuenta ya con plantaciones de almendros en superintensivo en Extremadura y busca nuevos terrenos para plantar más.

Uno de los grandes atractivos del cultivo moderno de almendro han sido sus precios en origen. Muy dispares según las variedades de almendra y también de si se trata de producto convencional o ecológico. Y que están muy mediatizados por la producción de California en Estados Unidos, gran dominadora del mercado mundial.

A finales del pasado mes de agosto, los precios de la Lonja de Albacete -la más importante junto a la de Reus- mostraban un precio de 3,90 euros/kilo para la variedad Comuna, y de 4,00 euros para la Guara. En el caso de la almendra ecológica, el precio podía llegar a los 7,90 euros/kilo. Mientras, la variedad Marcona -una de las más reconocida y demandada- lleva a cotizar en Lonja a 7,30 euros/kilo y la Largueta a 5,00 euros/kilo. Hay que tener en cuenta que la elección de la variedad, según las características del terreno, la climatología, y horas de frío y sol, son muy importantes en cualquier planteamiento agronómico de este cultivo.

Una de las peculiaridades del cultivo del almendro en Extremadura es el protagonismo del regadío en el mismo, para conseguir un mayor volumen de kilos/has. De las 18.314 hectáreas plantadas, más de 15.200 se encuentran en regadío.





**FINANCIACIÓN JOVEN AGRO**

**Decir VAMOS es  
avanzar juntos hacia  
un mismo horizonte**

Un horizonte a tu alcance gracias a soluciones de financiación\* para jóvenes agricultores y mejora de explotaciones que harán crecer tu explotación agraria.

**¿Vamos?**



[ibercaja.es/agro](https://ibercaja.es/agro)

EL BANCO  
DEL  
**vamos**



# La comarca de La Serena albergará una de las mayores plantaciones de pistachos de Extremadura con 226 hectáreas



Foto: Propistaex

El cultivo del pistacho se ha convertido en una sólida alternativa en muchas comarcas de Extremadura a la hora de plantearse nuevas plantaciones arbóreas. Aunque en sus primeros años, su mayor tiempo de entrada en producción frente al olivar superintensivo o almendro alejó un poco su interés, en los últimos cinco años la estabilidad de sus precios en origen y su larga producción en el tiempo han acabado por reforzarlo. Según los datos de ESYRE del Ministerio de Agricultura, a finales del año 2021 la región contaba con un total de 1.267 hectáreas de pistacheras, de las que unas 1.100 hectáreas estaban en regadío. Actualmente la superficie plantada en la región puede superar ya las 1.400 hectáreas.

En toda España, la superficie de pistacheras alcanza ya las 60.000 hectáreas, de las que Castilla-La Mancha concentra un total de 53.000 hectáreas, siendo referente en conocimientos agronómicos del cultivo - gracias a su centro de investigación de El Chaparrillo- producción y transformación del producto.

Extremadura cuenta con una asociación de productores de pistacho, **Propistaex**, que ha sido el germen de la cooperativa **Extremeña de Pistachos**, que reúne a más de 80 socios y 700 hectáreas de cultivo y que avanza en la puesta en marcha de una procesadora en Fuente de Cantos (Badajoz). Un proyecto, el de la procesadora, que resulta clave para el sector pro-

ductor extremeño no solo para valorizar el producto sino sobre todo por dar una respuesta rápida y cercana a las necesidades que el fruto tiene una vez recolectado.

## En La Serena

Una de las zonas de Extremadura donde con más fuerza está creciendo el cultivo del pistacho en los últimos tiempos es la de La Serena, en la provincia de Badajoz. Que presenta importantes similitudes climáticas con las provincias de Ciudad Real y de Albacete, que lideran las plantaciones en toda España con altos rendimientos por hectárea.

En las últimas semanas se ha conocido uno de los mayores proyectos de plantación hasta ahora en la comarca, el promo-

vido por la empresa **Ibergrano SCL**, con sede en Esparragosa de Lares, en la localidad de Monterrubio de la Serena sobre una superficie de 226,40 hectáreas. El marco de plantación elegido es un 8 por 7 metros, en tierras actualmente en secano que se transformarán a regadío con 6 pozos de sondeo existentes en la finca y una nueva balsa de regulación. Resulta curioso la entrada del pistacho en uno de los términos municipales extremeños más importantes en el cultivo del olivo, como es Monterrubio de la Serena.

Poco a poco, España se está consolidando como una de las mayores potencias europeas en el cultivo del pistacho, un producto con creciente demanda como demuestra su venta envasada y a granel en la mayor parte de las cadenas de súper e hiper españolas en un lugar preferente entre los frutos secos. Y también por su amplia demanda en sectores de pastelería o incluso de la industria de los helados artesanos. Prueba de ello es la inauguración a primeros de septiembre en la localidad de Argamasilla de Alba (Ciudad Real), de la mayor planta de procesado de pistachos de Europa por parte de la empresa **IberoPistacho** con capacidad para seis millones de kilos.

Según los precios de la Lonja de Albacete a primeros de septiembre, para pistachos de la variedad Kerman abierto y limpio, ya procesado, los precios en convencional oscilaban entre los 6,30 y 10 euros/ kilo, y en ecológico entre 7 y 12,75 euros/kilo.





# ESTE OTOÑO

CONFÍE SU CULTIVO  
A LA EXPERIENCIA  
DE LA MARCA  
LÍDER EN *olivar*



## HERBICIDAS



Eficacia y seguridad



Recoge tu aceituna sin preocupaciones



Máxima eficacia con mayor garantía

## NUTRIENTES



El nutriente por excelencia



La potasa líquida que su olivar necesita



Alto contenido en potasa

## FUNGICIDAS



Lo máximo en cobre  
Generación tras generación

## INSECTICIDAS



Alta eficacia contra las plagas del olivar

y para más información... [www.syngenta.es](http://www.syngenta.es)

syngenta®



© 2021 Syngenta. Todos los derechos reservados. ™ y ® son marcas comerciales del Grupo Syngenta.  
Use los productos fitosanitarios de manera segura.  
Lea siempre la etiqueta y la información sobre el producto antes de usarlo.

®

# Quesos del Casar, mucho más que la Torta del Casar



Foto: Johnny García

La quesería familiar fundada en 1985 transforma cada año más de 5 millones de litros de leche de cabra y oveja

Extremadura es tierra de grandes quesos, algunos de ellos con reconocimiento de calidad como la Torta del Casar, Queso Ibore, Queso de la Serena o el de Acehúche. Aunque no abundan tanto las queserías de cierto tamaño y que elaboren diferentes tipos de quesos.

Uno de sus mejores ejemplos es **Quesos del Casar**, empresa fundada en 1985 en Casar de Cáceres por **Adrián Blasco** y **Engracia Rey**, con el nombre de Queserías Rey. Su objetivo fue la recuperación de los quesos que siempre se habían producido en nuestra tierra: La Torta del Casar, fabricada en los caseríos de las fincas, los quesos frescos de vaca de los ganaderos locales, y los quesos de cabra elaborados por los cabreros de las sierras y los riberos de Cáceres. La empresa, que hoy dirige, **Mario Blasco Rey**, fue la primera quesería con registro sanitario en Casar de Cáceres y participó activamente en el desarrollo y consecución de la actual DOP Torta del Casar, durante la década de los 90. Actualmente, esta empresa familiar transforma más 5 millones de litros de leche de cabra y oveja, lo que supone un millón de kg al año. Para ello cuenta con unas modernas instalaciones de 3.000 mts.2 que se inauguraron en 2.014. Emplea a 40 trabajadores de la comarca, de forma directa y a más de 30 de forma indirecta.

Además de la torta del Casar, con su marca "**Gran Casar**", las marcas "**Villa-**

**noble**" y "**Viejo Maestro**" completan el surtido de quesos de cabra de la empresa. Pero es el conocido queso fresco "**El Abuelo**" el de mayor volumen y penetración en el mercado nacional. Este último ha obtenido recientemente el "Cincho de Oro" en la X Edición de los Premios Cinco Cheese Awards 2022. El certamen nacional más importante de los quesos españoles y uno de los más prestigiosos a nivel internacional, promovido por el Instituto Tecnológico Agrario de Castilla y León.

Según **Mario Blasco**, "el mérito de esta empresa fue empezar a hacer la torta todo el año y exportarla, es decir, llevarla a otras ciudades fuera de Extremadura. La torta era un producto tan escaso que solo se conocía a nivel local."

#### Nuevo envase

La marca "**Gran Casar**" es la más premiada a lo largo de los últimos 20 años, y hoy

sigue siendo la marca líder de la DOP Torta del Casar con casi el 40% de su producción. En el proceso de modernización de la marca, se ha desarrollado un nuevo envase para el queso "**Gran Casar**", que permitirá a los clientes distinguir el producto y conocer su gran historia. También explica la manera de presentarlo, la mejor forma de conservarlo y los consejos útiles para su consumo y presentación.

Después de 35 años desde sus inicios, **Quesos del Casar** es la empresa líder de Extremadura. Con una penetración del 40% en el mercado nacional y del 7% en exportación a distintos destinos internacionales.

En la política de crecimiento e innovación de la marca "**Gran Casar**", la empresa ha desarrollado un proyecto de mejora de la calidad total del queso, que ha sido financiado por el CEDETI, y que ha supuesto una inversión de 260.000 euros de en los últimos cuatro años. En este proyecto han participado los técnicos de calidad de la empresa **Quesos del Casar** y los técnicos de la escuela de ingenierías Agrarias de la Universidad de Extremadura.

"El futuro de nuestras marcas -asegura **Mario Blasco**- están unidos al desarrollo de productos de mejor calidad y adaptados a las nuevas tendencias de consumo. Uno de nuestros principales objetivos es poder producir de forma más sana y sostenible". La empresa cuenta con la certificación en Seguridad Alimentaria IFS Foods.



Mario Blasco



# TODA NUESTRA EXPERIENCIA, ES TUYA

## Anticipa tu cosecha de uva

Hace más de treinta años decidimos que el esfuerzo y la pasión que ponéis en vuestro trabajo merecía todo nuestro apoyo. Hoy lo seguimos haciendo y **te ofrecemos la ayuda de nuestros especialistas** para que puedas gestionar de forma fácil y rápida tu anticipo de uva.



Infórmate en  
[bancosantander.es](https://bancosantander.es)  
o en nuestras oficinas.

 **Santander Agro**

Por ti, los primeros.

Oferta válida del 15 de julio de 2022 al 31 de marzo de 2023 inclusive. Financiación sujeta a previa aprobación por el banco. Es necesario presentar el certificado de entrega emitido por la cooperativa o bodega. Consulta condiciones en tu oficina o en [bancosantander.es](https://bancosantander.es)



## Agroseguro estima daños en 10.000 has de tomate por un valor de 9,5 millones de euros

**A**groseguro abonó a mediados de septiembre 6,2 millones de euros a los productores asegurados de tomate para industria de Extremadura para compensar los daños de la última cosecha, que se estiman, por el momento, en 9,5 millones de euros en total. Las estimaciones totales se estiman que alcanzarán los 9,5 millones de euros.

Los daños han sido provocados principalmente por las altas temperaturas y los golpes de calor sufridos en las últimas semanas, que han provocado siniestros en dos ciclos diferentes de la producción de tomate: el que finaliza su desarrollo durante el verano y el que lo comienza, ya

que las temperaturas extremas han afectado a la floración de la planta. La superficie afectada total en Extremadura supera las 10.000 hectáreas (casi el 50% de la superficie asegurada), y se concentra en ambas vegas del Guadiana.

En concreto, se han abonado 5,5 millones a productores de la provincia de Badajoz, principal zona productora, cuyos daños se extienden por municipios de la zona norte de la provincia, como Don Benito, Villanueva de la Serena, Mérida, Montijo y la propia capital, Badajoz.

En el caso de Cáceres, **Agroseguro** ha abonado 0,7 millones a los productores asegurados. Los mayores daños se con-

centran al otro lado del río Guadiana, en parcelas próximas a Miajadas, aunque también se ha registrado siniestros en las comarcas de Coria o del norte de Navalmoral de la Mata.

Según los datos de **Agroseguro**, de enero a junio, Extremadura no figuraba entre las seis comunidades autónomas con más siniestros declarados que están lideradas por Cataluña, Aragón, Murcia, Castilla-La Mancha, Castilla y León y Comunidad Valenciana. La comunidad extremeña se salvó de las fuertes heladas sufridas en el mes de abril que acabaron con la floración de miles de hectáreas de frutales sobre todo en Aragón y Cataluña.

## Extremadura aprueba 19 millones de euros en ayudas que se concentran en arroz y maíz, que han dejado de sembrar más de 40.000 has



**E**l paisaje en los regadíos extremeños, y singularmente en algunos como los regados por el canal de Orellana, han presentado este verano un paisaje agrario muy diferente al de otros años. Con muchas parcelas en barbecho y con cultivos no tan habituales en los últimos tiempos como el del girasol, y sin casi rastro de arrozales -que ha pasado de 21.000 has a 1.500- y menos de la mitad de maizales (de 42.700 has a menos de 20.000 has).

En casos como el del arroz, la no plantación ha supuesto un duro varapalo tanto para productores, como para las principales cooperativas que trabajan este produc-

to como a las dos industrias centradas en el mismo, Extremeña de Arroces en Miajadas y Pons en Don Benito.

En total, los beneficiarios de las ayudas serán unos 2.700 en total. Las ayudas oscilarán entre los 500 euros por hectárea para los arroceros que sembraron la pasada campaña y en esta han quedado en barbecho el terreno, y los 100.000 euros para secaderos e industrias del producto. En el caso de los arroceros, el montante por titular no podrá exceder de los 15.000 euros. Si las parcelas de arroz las han dedicado a otro cultivo -las menos- las ayudas serán de 300 euros por hectárea.

Mientras, para los productores que sembraron maíz en el Canal de Orellana en el 2021 y este año lo han quedado en barbecho, las ayudas serán de 400 euros por hectárea, y de 300 euros/has se lo han destinado a otro cultivo.

Otra línea de ayudas, dotada de 12 millones de euros, está destinada a las pymes de secado o comercialización de arroz cuyo volumen de negocio haya disminuido más de un 50% en esta campaña. Las ayudas serán de 75.000 euros para un volumen de hasta 5.000 tn de producto, y de 100.000 euros por encima de esta cifra.



Fertilizantes de  
**liberación  
prolongada** con  
**INHIBIDOR DE LA  
NITRIFICACIÓN**



**HEROSOL<sup>®</sup>**  
**O R O**



+ info



**HERO~~GR~~GRA<sup>®</sup>**  
FERTILIZANTES

# El cultivo de girasol extremeño triplica su superficie con la vista en un buen precio final por tonelada



En Castilla y León y Andalucía, las cotizaciones iniciales oscilan entre 630 y 680 euros/tn para el convencional

**H**acía muchos años que no se veían tantos campos de girasol en Extremadura como en esta campaña de verano. La situación de sequía persistente, con el nivel de los pantanos en mínimos, obligó a limitaciones drásticas en muchas zonas del regadío regional quedando el girasol como una de las pocas alternativas viables a esas alturas del año.

Las estimaciones de Cooperativas Agroalimentarias de Extremadura a mediados de junio apuntaban a un total de 24.100 hectáreas en la región, unas 16.000 más que en la campaña anterior cuando se plantaron apenas 8.000 hectáreas. La mayor parte de las plantaciones de girasol se han concentrado en la provincia de Badajoz con unas 20.600 hectáreas. Aunque en el caso de la provincia de Cáceres, especialmente en área del Canal de Orellana, la subida también ha sido considerable al pasar de apenas 450 hectáreas en toda la provincia a unas 4.500 hectáreas.

El impacto de la guerra en Ucrania sobre el mercado mundial de la pipa de girasol animó la siembra de girasol en toda España, ante las expectativas de precios en origen altos. Que en las últimas semanas se han ido reajustando. Las previsiones de siembra en España han pasado de las 626.000 hectáreas el pasado año 2021 a las 750.000 en esta campaña, según datos de Asaja Sevilla. Castilla y León con unas 388.000 hectáreas y Andalucía con

246.000 hectáreas son las dos comunidades con mayor protagonismo en el sector, donde combinan plantaciones en secano y en regadío, con rendimientos y rentabilidades muy diferentes. En el caso de Castilla y León se ha sembrado un 55% más y en Andalucía un 30% más. En Extremadura un porcentaje destacado ha sido en secano aunque en casos se ha contado con un riego de apoyo.

## Precios

A mediados de septiembre se iban conociendo los precios iniciales que en lonja y en las principales cooperativas activas en girasol se estaban dando. En el caso de la Lonja de Sevilla, para el girasol convencional los precios eran de 680 euros/toneladas mientras que para el alto oléico subían hasta los 790 euros/tonelada.

Mientras la cooperativa vallisoletana ACOR comenzó en la primera semana de septiembre en su Planta de Tratamiento de Aceites y Oleaginosas de Olmedo a formalizar los primeros contratos de compra-venta. Con un precio base garantizado de carácter mínimo de 630 euros/tonelada para la pipa de girasol clásico, junto a una prima de 70 euros/tonelada en el caso del girasol alto oleico.

Al final de la campaña se determinará el precio final de liquidación en función de la evolución del mercado durante el perio-

do de entregas que finalizará el 22 de octubre. Hay que tener en cuenta que estos precios distan bastante de las expectativas que los productores tenían en primavera ante lo ocurrido en Ucrania. Como prueba, los precios obtenidos en la pasada campaña 2021 fueron finalmente de 579 euros/toneladas para el girasol convencional y de 589 euros/toneladas para el alto oléico, en el caso de los socios de ACOR. Hay que tener en cuenta que las altas temperaturas unidas a la falta de precipitaciones durante los últimos meses han provocado una merma considerable en el rendimiento final de la hectárea de girasol, no permitiendo el desarrollo habitual de la pipa. Muy negativo fueron sobre todo las olas de calor de mediados y finales de junio, con más de 40 grados muchas horas del día, que afectaron a la planta en plena floración y llenado de grano. En el caso de Andalucía, los rendimientos para el secano estarán entorno a los 1.000 kilos/has mientras en los de regadío en los 3.000 kilos/has.

La actividad del girasol y su futuro como cultivo estable se juega en Bruselas ante las demandas de las organizaciones de agricultores españolas para recuperar las ayudas europeas que la Comisión Europea quiere eliminar, y que también afectan a la colza. La ayuda al girasol como cultivo protéico ha sido eliminada de la próxima PAC.



NUEVO

# Invierna®

Sincronizador de la brotación y floración

¡Que las horas de frío no te quiten el sueño!



## VENTAJAS

- ✓ Activa la brotación y floración en frutales caducifolios, con similar eficacia a productos más usados en el mercado y mayor actividad que los nutricionales.
- ✓ Homogeneiza la brotación y la floración y, como consecuencia, reduce la mano de obra.
- ✓ Seguro para el aplicador y cultivos cercanos.
- ✓ No necesita adyuvantes adicionales como mojantes, antiderivas ni potenciadores.

**+3** años investigación en campo

**+15** cultivos analizados

**+300** ensayos globales en 2021-2022

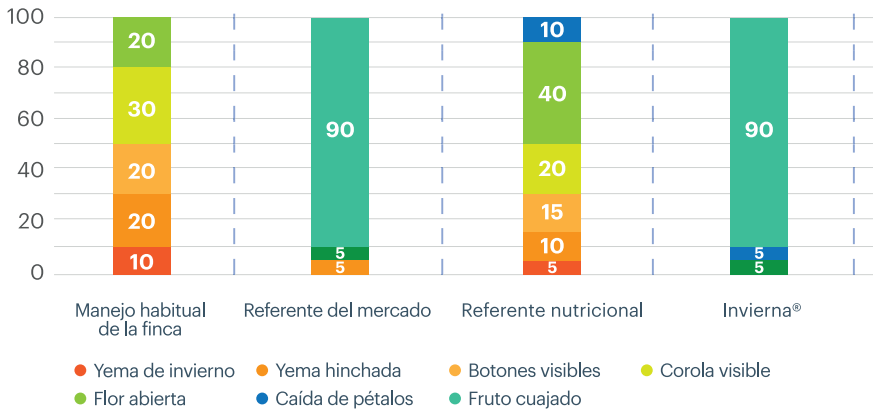
## ENSAYOS DESTACADOS

### FRUTALES DE HUESO



**Cerezo** | Variedad Nimba  
Ubicación: Alicante

PROPORCIÓN DE LOS DIFERENTES ESTADÍOS EN CEREZO, 49 DDA\* (%)



Mayor homogeneidad en la brotación y anticipación de la cosecha del cerezo con **Invierna®** frente a referente nutricional.

Misma anticipación de la cosecha del cerezo con **Invierna®** frente al referente del mercado.

\*Días después de aplicación



**Albaricoque** | Variedad Mayacot  
Ubicación: Murcia

CONTROL DE BROTAÇÃO



Mayor brotación del albaricoque con **Invierna®** frente a los dos referentes de mercado.

\*HF = horas frío

# Brasil en ciruelas, Alemania en nectarinas y melocotones, y Alemania y Reino Unido en cerezas, los mercados estrella de la fruta extremeña en 2021



**E**xtremadura ha logrado aprovechar en esta campaña del 2022 su mayor producción, sin grandes siniestros de tormentas y granizos como ha ocurrido en Cataluña o Aragón, en fruta de hueso y hortalizas. Según los datos de la FEPEX, la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas y Hortalizas, la región exportó en el primer semestre del año 2022 un total de 57.163 toneladas de frutas y hortalizas por un valor de 97,5 millones de euros.

La exportación de frutas frescas es mayoritaria en Extremadura, situándose en el primer semestre del año en 37.807 toneladas, por un valor de 76,3 millones de euros. La nectarina es la más exportada en el periodo analizado con 13.160 toneladas, seguida por la cereza, con 7.334 toneladas; el melocotón con 5,691 toneladas y la ciruela con 4.894 toneladas.

La exportación de hortalizas en el primer semestre de 2022 se situó en 19.336 toneladas, por un valor de 21,2 millones de euros, destacando las coles, con 8.697 toneladas.

Considerando el último año completo

del que se disponen estadísticas -el 2021- la exportación de Extremadura de frutas y hortalizas frescas en 2021 se situó en 162.321 toneladas por un valor de 220,4 millones de euros, lo que supuso un crecimiento respecto a 2020 del 24% en volumen y del 31% en valor.

## Ciruelas y nectarinas

Las ventas al exterior de frutas extremeñas en 2021 se situaron en 132.095 toneladas (+34%) por un valor de 131,7 millones de euros (41%), siendo la ciruela la más vendida en 2021 con 52.429 toneladas y 60,4 millones de euros, convirtiendo a Extremadura en la principal comunidad autónoma española exportadora de esta fruta. Tras la ciruela figura la nectarina con 31.976 toneladas y 40,4 millones de euros; el melocotón con 13.978 toneladas y 16,8 millones de euros y la cereza con 13.322 toneladas y 38,3 millones de euros.

En cuanto a las hortalizas en fresco, en 2021, Extremadura exportó 30.226 toneladas (-7%) por un valor de 34,9 millones de euros (-6%), según datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, procesados por FEPEX.

## Principales mercados

Según datos de la Junta de Extremadura, en 2021, Brasil es el principal cliente de las ciruelas con exportaciones por valor de 14 millones de euros, que representan un 23,1% del total, seguido de Alemania (13,7%) y Reino Unido (11,2%). En 2021, al igual que ocurrió en los dos años anteriores, Alemania es el principal cliente de melocotones y nectarinas, con exportaciones por valor de 15,4 millones de euros, que representan un 26,8% del total de la subpartida, seguido de Portugal (18,2%), Francia (12,4%) y Reino Unido (10,5%). En este producto también suben las ventas a todos sus principales destinos con respecto a 2020.

En relación con las cerezas del Jerte, históricamente el principal cliente ha sido Reino Unido, pero en 2021, Alemania, al incrementar sus compras en un 129% interanual (5,9 millones de €), se convierte en el principal cliente, con exportaciones por valor de 10,4 millones de euros, el 27,2% del total de la subpartida, seguido de Reino Unido (23,1%), Francia (12,5%) y Países Bajos (12%). Comparando con 2020, suben las ventas a sus principales clientes.



# Volcan®



## VOLCAN®

## FUROR POR TU COSECHA

RÁPIDA ACCIÓN  
CONTRA LAS  
DICOTILEDÓNEAS



- Control de malas hierbas dicotiledóneas y rebrotes.
- Actúa por contacto.
- Presenta sinergias con herbicidas de otros grupos químicos y aporta rapidez de acción al tratamiento.
- Autorizado en Producción Integrada.
- Baja volatilidad.

[sipcamiberia.es](http://sipcamiberia.es)

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

**SIPCAM**  
IBERIA



Efrén Martín

El cultivo del castaño forma parte esencial del paisaje agrícola de la comarca cacereña de Las Villuercas, y de algunas zonas cercanas como Ibores y Jara, en la que unas 1.000 familias son productoras. Un cultivo que crece cada año, con nuevas plantaciones muy adaptadas a su geografía de sierra, y también con la reconversión de antiguas plantaciones. Los buenos precios en origen obtenidos en la última década han sido claves para mantener con fuerza el cultivo, que se enfrenta a diferentes desafíos desde los sanitarios para hacer frente a plagas como la del chancro, la tinta de castaño o la avispiña hasta la mejora de la comercialización directa hasta el consumidor limitada a grandes empresas como **Castañas El Común** en Guadalupe.

Una buena parte del interés por mantener y mejorar el cultivo de la castaña en la comarca lo tiene la **Asociación de Productores de Castañas de Villuercas** creada en 2014, cuyo técnico es **Efrén Martín**, uno de los mejores conocedores del cultivo en España. “Hay que tener en cuenta -asegura **Efrén Martín**- que el cultivo de la castaña por lo general ha abundado en zonas donde hay una lata despoblación. La menor producción unida a que la demanda, especialmente del gran mercado de consumo europeo del producto que es Italia, ha permitido mantener buenos precios en origen en la última década. Más que de un cultivo en expansión, podemos hablar de un cultivo que crece con la reconversión de cultivares antiguos y con nuevas plantaciones localizadas. La gran

# La castaña toma impulso en Las Villuercas con más de 1.000 productores gracias a los buenos precios en origen

ventaja para Las Villuercas es que el cultivo de la castaña, y de la variedad predominante aquí, es que se adapta muy bien a este terreno y al clima”.

## Zonas de producción

Según datos de la Encuesta de Superficies Agrarias del Ministerio de Agricultura, Extremadura contaba a finales del año 2021 con un total de 2.957 hectáreas de castaños para fruto, de las que solo 228 estaban en regadío. Las comarcas de la provincia de Cáceres, junto con la comarca de Las Villuercas son las que concentran la mayor parte del cultivo y la producción. En el Vegas del Guadiana también existen algunas plantaciones más intensivas, pero minoritarias. “En el caso del norte de Cáceres, sobre todo por la comercialización que realiza hasta el cliente final la Agrupación de Cooperativas del Valle del Jerte la ges-

tion del producto está más profesionalizada. Poco a poco, las cooperativas de Las Villuercas, como la de Navezuelas o Robledollano, intentan dar pasos para mejorar la comercialización final del producto”.

En el caso de Las Villuercas, el perfil medio de productor es el de aquellas explotaciones de unas 5/6 hectáreas de media, que resultan complementarias a agricultores que también tienen olivos o cerezos, ganaderos, o agricultores de fin de semana. Uno de los objetivos de la **Asociación de Productores de Castañas de Villuercas** era la creación de una marca de calidad o Denominación de Origen para valorizar el producto. Un proyecto que por el momento, según reconoce **Efrén Martín**, está parado, ya que salvo en el caso de la empresa **El Común**, la comercialización directa del producto por otros actores del cultivo en la comarca está limitada.

La Asociación de productores forma parte del **Grupo Operativo GO Castanea** que nació para fomentar la revalorización de los castañares de Extremadura, mejorar la gestión de las explotaciones y el estado fitosanitario del castaño en la región. Este grupo está promovido por la Asociación de Productores de Castañas de Villuercas; Agrupación de Cooperativas Valle del Jerte; Grupo Alba Internacional; Cooperativa del Campo Navaconcejo y la participación de CICYTEX y la Universidad de Extremadura. Un programa que según **Efrén Martín** está obteniendo resultados muy interesantes contra la plaga del chancro y que sería vital mantener tras la finalización del programa.





# El sector cárnico extremeño ya tiene su laboratorio acreditado en la región



La industria cárnica extremeña ya puede certificar en Extremadura que sus carnes y derivados están libres de bacterias como la Salmonella, la E.Coli o la Listeria, entre otros microorganismos.

El laboratorio **Indlab**, ubicado en Jerez de los Caballeros, logra el reconocimiento de ENAC para estos y otros ensayos habituales del sector cárnico, es el centro analítico más acreditado de la región y, para muchos ensayos, es el único que los ofrece.

Aceite, aceitunas, frutas de hueso, tomates, hortalizas... y, ahora, la carne de cerdo completa el listado de alimentos para los que **Indlab** ofrece sus análisis acreditados. Para la dirección de Indlab el presente y el futuro de los laboratorios pasa ineludiblemente por la acreditación. Es la única manera de ofrecer garantías, fiabilidad y mutuo reconocimiento a los clientes. Para poder trabajar a estos niveles de reconocimiento, entre otras cuestiones, **Indlab** destina más del 20% de sus análisis a controles de calidad, tanto internos como externos.

El camino de la excelencia emprendido por

el laboratorio **Indlab**, hace más de 20 años, lo ha situado como referente nacional e internacional en el control de la calidad, pureza y seguridad de los aceites de oliva. Ahora, tras una importante inversión de ampliación y reforma de sus instalaciones ha logrado diversificar su actividad y trasladar su saber hacer a otros sectores como el de la fruta de hueso y el cárnico.

El personal técnico de **Indlab** ha logrado, otro año más, ampliar el alcance técnico del laboratorio. En esta ocasión, la satisfacción por el logro es aún mayor dada la complejidad de los ensayos y la trascendencia que estos tienen en la seguridad alimentaria.

**Ensayos acreditados en microbiología para carne de cerdo y sus derivados:**

- Detección de Salmonella spp
- Detección de Listeria monocytogenes
- Recuento en placa de Listeria monocytogenes
- Recuento en placa de microorganismos a 30 °C
- Recuento en placa de Escherichia coli  $\beta$ -glucuronidasa positivo

-Recuento en placa de estafilococos coagulasa positivos

-Recuento en placa de Enterobacterias

En palabras de **Juan Antonio Carrasco**, consejero delegado de Indlab, "con este magnífico equipo podemos llegar adonde queramos ir. Con la acreditación y certificación de los resultados Indlab se destaca de la competencia y podemos seguir creciendo en y desde Extremadura".

Los laboratorios que cuentan con la acreditación ENAC son, precisamente, los que han demostrado disponer de los medios y del bagaje necesarios como para aportar los resultados esperados a las empresas. En cambio, en el caso de los laboratorios sin acreditación, el cliente sólo dispone de la palabra del laboratorio respecto a sus capacidades y confiar en que sus procedimientos no deriven en cualquier tipo de problemática. En un sector como el cárnico, donde la salud del consumidor está en juego, la acreditación se hace imprescindible.



El laboratorio **Indlab** es uno de los pocos acreditados para certificar el rendimiento graso en aceituna mediante NIR y Soxhlet. De este modo, ofrece a agricultores y

transformadores datos fiables y reconocidos por ambas partes, lo que contribuye a un mejor entendimiento y, por tanto, mayor facilidad a la hora de definir un pago justo por la aceituna entregada. La

suma de resultado acreditado y un plazo de entrega no superior a las 24 horas, sitúa al laboratorio **Indlab** como la opción preferente entre compradores, productores y almazaras.

**La certificación del rendimiento graso de la aceituna de Indlab pone fin al eterno conflicto entre cosecheros y productores de aceite**

# Los robots móviles se abren paso en la recolección de fruta caída del suelo para su comercialización



Foto: AINIA

Para su uso como comida animal, extractos, zumos, productos procesados, aromas, azúcares o biomasa

La mecanización y robotización está llegando ya a muchos cultivos, especialmente los que presentan un modelo de explotación intensiva o superintensiva. Uno de los que presentan un mayor desafío tecnológico es el de la fruta, al ser de los más intensivos en mano de obra en diferentes momentos del año. Un sector estratégico para el campo extremeño que camina hacia una pequeña revolución en los próximos años. Más cercana de lo que parece por los desarrollos realizados en grandes plantaciones de Europa, Estados Unidos y Latinoamérica, y por los últimos avances en la materia en España.

El **Centro Tecnológico AINIA**, con sede en Valencia y especializado en el sector agroalimentario, está desarrollando una plataforma robótica móvil capaz de recolectar fruta del suelo para darle un segundo uso, reduciendo así el desperdicio alimentario y mejorando el rendimiento e inversión de los cultivos agrícolas y apostando por la sostenibilidad. El proyecto **FOODCOLLECT**, se concreta en la creación de un robot recolector que incorpora tres principales innovaciones: navegación autónoma, gracias a una plataforma robótica móvil; un brazo para la recolección, y un sistema avanzado de visión para la detección y localización de la fruta.

La navegación autónoma tiene diversos

planificadores de trayectorias y algoritmos globales de toma de decisión para que la plataforma sea capaz de recorrer el campo en búsqueda de frutos en el suelo.

**AINIA** está desarrollando un software capaz de generar trayectorias óptimas para mover la plataforma móvil entre las plantaciones de los árboles frutales y que, durante el proceso, sea capaz de pararse, detectar y localizar la fruta del suelo. Además, incluye un módulo de evasión de obstáculos, lo cual añade un grado de seguridad y confianza al usuario sabiendo que no podrá chocarse con los objetos ni con las personas. También incorpora un GPS para poder geolocalizarlo en cualquier momento y saber su posición exacta en la plantación.

### Brazo robótico

Para la recolección de la fruta se ha incorporado a la plataforma, un brazo robótico colaborativo que permitirá coger la fruta del suelo y depositarla en el cesto incorporado. Además, se está realizando un diseño a medida de una garra que va a permitir una adaptabilidad perfecta a la fruta, haciendo que la recolección sea eficiente y segura.

El módulo de visión del equipo está compuesto por una cámara 2D y una cámara 3D. Por un lado, con la cámara 2D es posi-

ble identificar la fruta, analizar su color, su textura y su estado. Por otro lado, con la cámara 3D es posible analizar la forma, tamaño y la ubicación en el suelo. “El objetivo de la investigación es el desarrollo de algoritmos que permitan identificar, clasificar y localizar la fruta en el suelo para poder recolectarla”, apunta **Gabriele Kubiute**, técnico de la línea de Tecnologías de visión avanzada de la Unidad de Transformación Digital de AINIA.

### Extractos y zumos

Aunque en primer momento el proyecto desarrollado por **AINIA** se centra a la recogida de naranjas y caquis caídos del árbol, dos de los cultivos más importantes en la Comunidad Valenciana, aunque sus responsables aseguran que “en un futuro, se pretende que esta tecnología se extienda a cualquier fruta susceptible de ser recolectada del suelo agrícola.

Casi 80 millones de toneladas de vegetales son desperdiciadas anualmente en la producción primaria en Europa. De ellas, 30 millones de toneladas son solamente fruta, que no llega a comercializarse. Gran parte de este desperdicio es fruta que se cae al suelo y no es recolectada. Y a la que se le puede dar diversos usos: comida animal, extractos, zumos, productos procesados, aromas, azúcares o biomasa, entre otros.





**Yara Premium Programme**

El programa de puntos de Yara

[es.yarapremiumprogramme.com](http://es.yarapremiumprogramme.com)

**Knowledge grows**

Maximiza el rendimiento de tu olivar con **YaraVita™** AGRIPOTASH™ y el nuevo Bioestimulante de Yara



## **YaraVita™** **AGRIPOTASH**

Un aporte extra de potasio para mejorar el rendimiento graso y recuperar el olivar para la próxima campaña, evitando o minimizando la vejería.

## **YaraVita™** **OPTIMARIS**

El nuevo Bioestimulante de Yara que protege tus cultivos frente a condiciones meteorológicas adversas. Apto para agricultura Ecológica y Biodinámica.

Más información



# Del zahorí al dron para encontrar agua en tiempos de sequía



Péndulo de zahorí



Foto: Hydro Hunter

## Las peticiones para realizar pozos de sondeo crecen con fuerza y superan las 1.250 al año sólo en la Confederación del Guadiana

Contar con un pozo con agua se ha convertido en un pequeño tesoro, sea en una casa particular o para una explotación agroganadera. En muchos casos ha sido la salvación -o al menos un oasis- para muchos pequeños agricultores y ganaderos de la región durante este largo verano de calor extremo y sequía continuada. Aunque no existe un censo oficial de pozos -muchos son los que no se legalizan ni regularizan- algunas estimaciones hablan de entre 25.000 y 30.000 pozos. En los últimos años, las peticiones ante la **Confederación del Guadiana** -la más importante en cuanto a tierra de labor de la región- supera las 1.250 anuales.

De igual forma, su proliferación ha supuesto un mayor celo por parte del **Seprona** de la Guardia Civil por evitar su apertura sin regularizar. Las multas han superado los 1,1 millones de euros en los últimos tres años. Hay que recordar que para consumos de agua por debajo de los 7.000 metros cúbicos anuales será necesaria la inscripción de aprovechamiento por disposición legal. Por encima de la esa cantidad, la tramitación es más compleja ya que se trataría de una concesión que dependerá de la Confederación correspondiente.

### Estudios hidrogeológicos

La mayoría de las empresas dedicadas a la

extracción de agua y sondeos de la región se ubican en la provincia de Badajoz. Aunque algunas de ellas siguen utilizando a zahoríes de confianza para dar con posibles localizaciones de sondeos -sobre todo para particulares y pequeñas explotaciones agroganaderas- cada vez son más las que utilizan medios tecnológicos más sofisticados. Con la realización de estudios geofísicos de búsqueda de agua, y con sistemas y estudios hidrogeológicos.

Entre ellos, los sondeos eléctricos verticales, tomografía eléctrica o SIG-teledetección por satélite. Con todas estas herramientas y estudios es posible limitar mucho las zonas de perforación, las profundidades a las que se encuentra el agua e incluso realizar una estimación de los caudales. El precio actual de perforación de un pozo de sondeo oscila actualmente entre los 34 y los 39 euros por metro de media.

**Víctor Gómez-Escalonilla Canales**, profesor ayudante en el Dpto. Geodinámica, Estratigrafía y Paleontología de la UCM asegura en su blog sobre temas relacionados con el agua que “para llevar a cabo las cartografías de potencial de aguas subterráneas, necesitamos dos tipos de fuentes de datos: 1) una base de datos de puntos de agua con información sobre los pozos ya existentes y sus características; y 2) variables explicativas como el tipo de roca, la precipitación de la zona o las

características del terreno que pueden condicionar la presencia de pozos exitosos. Por ejemplo, aquellas zonas que presenten una mayor precipitación, un tipo de roca más permeable y morfologías del terreno más suavizadas tenderán a tener un potencial más alto. Mientras que aquellas regiones caracterizadas por escasas precipitaciones sobre terrenos escarpados formados por rocas impermeables presentarán, por lo general, un potencial de aguas subterráneas más bajo”.

En el mercado español y europeo se comienzan a utilizar incluso aeronaves pilotadas a distancia de ala fija y multirroto, para escanear el subsuelo hasta 300 metros, con impulsos y ondas electromagnéticas que servirán de base a un estudio más detallado sobre el terreno.

En el caso de Extremadura, las competencias sobre las aguas subterráneas dependen de las Confederaciones (Guadiana, Tajo y Guadalquivir), aunque es la **Dirección General de Minas** de la Junta de Extremadura la que se encarga de las competencias en el terreno. Y según recuerdan desde las empresas del sector, cualquier tipo de pozo de sondeo necesita de un proyecto anterior de minas. Aunque en la gran mayoría de las ocasiones, solo se realiza a posteriori, una vez que se ha conseguido dar con el agua. El precio de toda esta tramitación está en torno a los 600 euros.



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

ARRAM aporta soluciones que promueven el desarrollo sostenible

más de 1.000 clientes  
más de 2.700 proyectos

33 años de experiencia en el sector agroalimentario

# ARRAM

CONSULTORES *es más*

Tu consultoría de ingeniería y arquitectura







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

**“Nuestros costes se han incrementado en torno a un 40% y los precios son más bajos que en años anteriores”**

**¿Cómo se ha comportado para vuestros socios la campaña de ajos en un escenario climatológico muy complicado?**

La climatología, como norma básica en la producción agrícola, es un factor muy importante. La escasez de lluvias, como principal problema, y los cambios bruscos de temperatura que hemos sufrido a lo largo de esta campaña, ha hecho que la producción de ajos sea más reducida en comparación con años anteriores.

A esto hay que sumar, los problemas que nos ocasiona la eliminación de ciertos productos fitosanitarios que nos ayudaban en el control de malas hierbas. El cultivo del ajo es muy sensible a la competencia por malas hierbas. Sin un adecuado control de estas, las producciones se ven mermadas, dejando de ser un cultivo interesante para los agricultores. El problema se puede agravar aún más, teniendo en cuenta que para la próxima campaña de siembra, han eliminado los pocos productos que los agricultores tenían a su disposición para combatirlos.

Se estima que ha habido un descenso de producción en torno al 30%, llegando a alcanzar el 50% en algunas zonas de producción.

**En los últimos meses se ha producido una espiral de subidas en el precio de frutas y hortalizas en los puntos de venta ¿Estas subidas llegan realmente al productor en el caso del ajo?**

El ajo es un producto diferente, que normalmente no suele guardar relación con el resto

de productos agroalimentarios. Podemos decir claramente, que nuestros costes se han incrementado en torno a un 40% y los precios son más bajos que en años anteriores, a pesar de que todos sabemos que la cesta de la compra hoy es más cara que hace un año. Como claro ejemplo, tenemos el incremento del coste de transporte por la subida de los combustibles. En transporte terrestre ha habido un incremento de un 70%, pero en transporte marítimo, para algunos destinos llega al 500%. Fitosanitarios y abonos con subidas del 300%, mano de obra 30%, insumos 30% y el coste energético que es muy difícil calcular el incremento del coste, ya que hay mucha incertidumbre en torno a él.

Con todo lo anterior, podemos decir que este año será muy complicado cubrir costes y quedamos a la espera de las próximas negociaciones con los distintos canales de venta, para poder subir precios, de forma que volvamos a pensar en positivo,

ya que, de lo contrario, muchos productores dejarán de ver atractivo este cultivo.

**¿Sería deseable para el ajo de Aceuchal en su conjunto contar con algún tipo de Marca de Calidad para potenciar su imagen?**

Todo lo que sea identificar la industria ajera extremeña con nuestra localidad siempre es positivo. En Abril se celebró la II Feria Internacional del Ajo en Aceuchal y se creó el sello de calidad “AJO PIPO-RRO”, al cual se pueden adherir todas las empresas de este municipio. Nosotros ya lo hemos incorporado a nuestros envases y estamos muy orgullosos de poder llevar el nombre de Aceuchal a todos los puntos del planeta.

**La exportación ha sido un pilar esencial en los últimos años de la cooperativa. ¿Los mercados a los que exportáis se mantienen estables o buscáis nuevos países?**

La exportación es lo que nos ha permitido crecer en cantidad y también en calidad, ya que la exigencia de estos mercados es máxima. Normalmente, cada vez que hemos conseguido empezar a trabajar en un país nuevo, nos hemos mantenido, creciendo en facturación. Es por esto que nuestra búsqueda no cesa y seguimos con la misma ilusión que cuando decidimos atacar el primer mercado exterior al que conseguimos entrar, no sin esfuerzo.







Kubota

Siempre a su lado  
en el cuidado  
de los cultivos  
de alto valor



[kes.kubota-eu.com](http://kes.kubota-eu.com) / [@kubotaspain](https://www.instagram.com/kubotaspain) / [#kubota](https://twitter.com/kubota)

For Earth, For Life  
Kubota



# Del Valle de Ambroz a Singapur

La biotecnológica **Natac** llevará los extractos naturales de su factoría de Hervás al mercado asiático tras abrir oficina en Singapur



La empresa biotecnológica **Natac**, con planta de producción en el Polígono Industrial Las Cañadas de Hervás (Cáceres), ha abierto una oficina en el centro de Singapur. Su objetivo es expandir así sus operaciones comerciales y logísticas en la región de Asia-Pacífico (APAC).

Con esta apertura la empresa, con sede en Madrid y oficinas y almacenes en EE.UU., se convierte en una empresa global que distribuye sus extractos de plantas botánicas en todo el mundo. Estos extractos son productos naturales de calidad, producidos en el valle del Ambroz (Extremadura), que se incorporan en medicamentos, nutracéuticos, alimentos, cosméticos y piensos para animales.

La fábrica de **Natac** en Hervás cuenta con un portafolio que incluye extractos derivados de olivo, vid, azafrán, rhodiola, equinácea, alcachofa entre otras muchas plantas tradicionales que están bien documentadas científicamente. Natac también ha desarrollado un nuevo concepto de extractos estandarizados basados en la concentración simultánea de los principales compuestos fitoquímicos de una planta, incluyéndolos en la misma proporción en la que los encontramos en la naturaleza, que denomina como “full spectrum”.

Actualmente la compañía cuenta con 8 patentes internacionales, exporta el 85% de su producción a más de 43 países y ha logrado desarrollar unos 180 productos. “El mercado APAC tiene una fuerte demanda de ingredientes nutracéuticos de plantas y representó un tercio de los ingresos de

**Natac** en 2021. Esperamos que la región de Asia-Pacífico sea clave en el crecimiento futuro de **Natac**. La apertura de nuestra oficina en Singapur es estratégica para la expansión de nuestro negocio, para estar cultural y geográficamente más cerca de nuestros clientes”, asegura **Antonio Delgado**, CEO de Natac.

### Tecnología innovadora

**Natac** investiga, desarrolla, fabrica y comercializa ingredientes naturales para su uso en complementos alimenticios, productos farmacéuticos, alimentos funcionales, alimentación animal y cosméticos, principalmente extractos de plantas y lípidos funcionales. El modelo de negocio sostenible de la empresa implica establecer y mantener relaciones con los agricultores, las grandes compañías de alimentos y otras partes interesadas, y esto permite que la empresa ofrezca ingredientes de diferentes regiones y se extraigan con tecnologías innovadoras. La empresa inauguró a primeros de junio de 2021 su planta de Hervás, que cuenta con casi 21.000 m<sup>2</sup>, de ellos 6.500 metros

cuadrados en una primera fase en superficie de producción, oficinas y almacén. Una fábrica multiproducto en la que se combinan varias tecnologías de extracción, con equipos y maquinaria de última generación con una capacidad anual de procesamiento estimada en 2.500 toneladas de materia prima, es decir, unos 750.000 kg de producto final. La inversión total se sitúa en 7,7 millones de euros.

“Múltiples factores tecnológicos hacen de esta planta de producción, con certificación orgánica, un referente mundial y la más eficiente y limpia en nuestra industria”, asegura **Antonio Delgado**.

En el caso del olivo, uno de los productos estrella de la factoría extremeña de **Natac**, ofrecen ingredientes con altas concentraciones en oleuropeína, hidroxitirosol y triterpenos, así como una amplia variedad de fórmulas innovadoras derivadas del olivo con interesantes aplicaciones en alimentación (tanto nutracéuticos como alimentación funcional), farmacia, nutrición animal y cosmética. Incluso con certificaciones Kosher y Halal.

En el caso de los extractos de la vid, **Natac** ofrece ingredientes con altas concentraciones en Polifenoles, Proantocianidinas, Antocianinas, Flavonoides y Resveratrol.

Otras plantas y frutos con los que desarrollo productos son la granada, cola de caballo, diente de león, equinácea, pasiflora, hinojo, guaraná, salvia, valeriana, melisa, cardo mariano, abedul, castaño de indias, lúpulo, trébol rojo, romero, ortiga y manzanilla entre otros.







Solución combinada de dos herbicidas para el control de vallico y malas hierbas de hoja ancha en la pre y post emergencia precoz de los cereales y de las malas hierbas

### EL CONTROL PRECOZ DE LAS MALAS HIERBAS (CPMH) ES MÁS QUE UN SIMPLE TRATAMIENTO

Las malas hierbas son unas duras competidoras ya que se desarrollan a expensas de su cultivo y “peor aún” están mejorando su supervivencia incluso con el mejor y más preciso de los tratamientos.

**‘TENER UNA BUENA ESTRATEGIA DE CONTROL TEMPRANO DE LAS MALAS HIERBAS, IMPORTA AHORA MÁS QUE NUNCA’**

#### ¿Por qué?

Porque tienen la capacidad de adaptarse a los productos que se usan, son “inteligentes” de esa manera. Pero mediante un control temprano de las malas hierbas, cuando son más pequeñas y vulnerables, además de eliminar una molestia para el cultivo de ese año, protegerá su finca para el futuro de tres maneras:

**1** Controlando las hierbas difíciles con efectividad, retrasará la aparición de resistencias

**2** Protegiendo su inversión en semillas

**3** Protegiendo el valor de su tierra

### EL IMPACTO NEGATIVO DE LAS MALAS HIERBAS Y EL VALOR DE SU CONTROL

EL DAÑO PROVOCADO POR LAS MALAS HIERBAS SUPONE:

EL **13.2%** DEL TOTAL DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA

O lo que es lo mismo, **68,000** MILLONES DE EUROS POR AÑO<sup>1</sup>

‘LAS MALAS HIERBAS COMEN EL ALIMENTO DE **1,000** MILLONES DE PERSONAS’<sup>2</sup>

<sup>1</sup> E.C. Oerke, H.W. Dehne, F. Schönbeck, & A. Weber. Crop Production and Crop Protection: Estimated Losses in Major Food and Cash Crops, Elsevier Science, 1994

<sup>2</sup> M.Berca, Perspectives Regarding Weeds Control, 2004





## Primer año del nuevo CRIGPs Carne de Vacuno de Extremadura

“Cumplimos un año del nuevo **CRIGPs Carne de Vacuno de Extremadura** cuyo objetivo es cerrar el ciclo del Vacuno de Carne en la región añadiendo a la IGP Ternera de Extremadura su razón de ser: la Vaca de Extremadura.”, asegura **Miguel Morillo-Velarde**, Director técnico de la IGP.

Durante este año se abrieron los registros de las Explotaciones de Vaca y se han iniciado los primeros sacrificios de **Vaca de Extremadura** a la espera de la Acreditación por parte de ENAC en este último trimestre del año. Igualmente esperamos que en este final de año se tenga respuesta positiva por parte de la Comisión para el reconocimiento europeo de la nueva IGP

de Vaca y se publiquen los Estatutos del nuevo Consejo Regulador.

Esta nueva etapa que iniciamos, hemos participado en distintas Ferias con Diputaciones de Cáceres y Badajoz y lo seguiremos haciendo el resto del año (Jornadas Hospital Provincial en Badajoz, Málaga, Madrid Fusión, JATO en Cáceres, Fórum Galicia, GastronomiKa de San Sebastián, Mediterránea de Valencia y en la Feria del GOURMET con la Junta de Extremadura. También en Agrogranaderas como Zafra y Trujillo en el Salón de la Carne.

En este final de año tendrá lugar la organización y realización de la Edición de Premios Espiga de Caja Rural con el II Concurso de Ternera de Extremadura, que este

año se realizará en la Hospedería de Garrovillas de Alconétar gracias a la colaboración de la red de Hospederías de Extremadura.

“Entre nuestros proyectos inmediatos, aparte de la Acreditación de la nueva IGP Vaca de Extremadura, es trabajar implementando Pliegos requeridos por el consumidor como son bienestar animal, y otros Pliegos más saludables y sostenibles. Siendo la conservación del medio y la fijación de la población rural nuestro mayor objetivo. Desde el Consejo solicitamos al sector de la restauración la apuesta por nuestros productos de Calidad diferenciada que tenemos en Extremadura”, asegura Miguel Morillo-Velarde.

## La futura Ley del cannabis medicinal despierta el interés por su plantación en las zonas tabaqueras extremeñas



Con la nueva normativa sobre el uso del cannabis medicinal ya muy cercana, a expensas de los últimos detalles de la **Agencia Española del Medicamento** tras el visto bueno del Congreso de los Diputados, las posibilidades sobre el aumento de su plantación a escala comercial aumentan de forma exponencial. Y la zona históricamente tabaquera de Extremadura, desde Campo Arañuelo a Tiétar y Alagón, presentan serias opciones para despertar el interés de grandes grupos que ya están presentes en el negocio del cannabis medicinal y terapéutico. España se sumaría así a la lis-

ta de 40 territorios (países y estados), diez de ellos en la Unión Europea, donde ya está aprobado su uso medicinal, en terapias como la de los enfermos del cáncer o en patologías de dolor crónico.

Hay que recordar que con el apoyo de **CTAEX**, Extremadura cuenta con uno de los primeros **Polos Tecnológicos del Cáñamo** a nivel nacional, en un modelo de colaboración público-privada que ya cuenta con importantes entidades y empresas entre sus socios. Se denomina cáñamo a los cultivos con fines industriales, los destinados a la producción principalmente de fibra y semillas, que se carac-

terizan por tener bajo contenido de tetrahidrocannabinol (THC) y niveles variables de cannabidiol (CBD); y cannabis a los cultivos destinados al uso medicinal o recreativo y que se caracterizan por que pueden contener valores de THC más elevados.

Actualmente solo siete empresas tienen en España autorización para cultivar y comercializar cannabis medicinal, y otras 12 para hacerlo solo con fines de investigación. Entre las empresas destacan las de capital extranjero y varios fondos de inversión, muy interesadas en su revalorización futura.



# BBVA

Creando Oportunidades

Agropréstamo

# Modernizar tu explotación, un nuevo reto

En BBVA entendemos los nuevos retos a los que se enfrenta el campo y por eso te ofrecemos **financiación para tu equipamiento agrario** e impulsar la modernización de tu explotación.

**Seas o no cliente** sabemos la financiación que podemos ofrecerte.

Pregunta a nuestros gestores en cualquier oficina y para tu día a día utiliza la app BBVA.

\*Financiación sujeta a previa aprobación de BBVA.





O

OTOÑO 2022  
AÑO XXVI

## LIVAR DE EXTREMADURA

MÁS DEL 90% DE LAS EXPORTACIONES  
EXTREMEÑAS DE ACEITES DE OLIVA  
SON A GRANEL, CON ITALIA Y PORTUGAL  
COMO PRINCIPALES DESTINOS



El aceite de oliva extremeño, el tercero en producción en el mercado español y con cada vez más protagonismo de los aceites virgen extra tempranos de calidad, tiene buen cartel fuera de nuestras fronteras. Especialmente entre los industriales italianos, que dominan una parte muy importante del mercado mundial aceitero.

Las cifras del Panel de Exportaciones del 2021 de la Junta de Extremadura muestran cómo las exportaciones de aceite de oliva crecieron un 24% interanual, lo que las sitúa en los 53 millones de euros. En la última década, sigue una tendencia creciente hasta el 2017, donde alcanza su máximo (67 millones de euros).

A partir de ese año sigue una trayectoria

descendente que se suaviza en 2021. En toneladas pasa de las 19.515 en 2011 a las 16.666 tn en 2021. En cuanto al ratio euros/Tn destacan los 3.786 €/Tn anotados en 2017, quedándose en 2021 en los 3.181 €/Tn. Por países, se ve claramente como las ventas envasadas superan en más de un 1,3 euros/litro a las ventas a granel.

Uno de los retos de futuro de las almazaras y cooperativas extremeñas del sector oleícola es conseguir incrementar sus ventas envasadas en primer lugar, y diversificar más sus destinos. Actualmente, el 84,6% de las exportaciones del producto se realiza a Italia, que compró aceites de oliva extremeños por valor de 44,8 millones de euros. Prácticamente la totalidad

de estas exportaciones se realiza a granel, tanto en camión como desde puertos.

El segundo mejor cliente de los aceites extremeños, a mucha distancia, es Portugal con compras de 9,2 millones de euros (el 4,8% del total). Como dato positivo, en el año 2021, las exportaciones a Portugal de este producto se incrementaron en 7,4 millones de euros. En tercer lugar como destino se sitúa Francia con 867.000 euros y en cuarto Alemania con 359.000 euros. En estos dos últimos casos, la mayoría de las ventas son envasadas y en el caso de Alemania, con un importante porcentaje de AOVE ecológico.

El aceite de oliva es el decimocuarto producto más exportado desde Extremadura, el sexto agroalimentario.

Patrocinado por





# Somos conscientes del valor de nuestra materia prima



Optimizando juntos los recursos,  
sin desperdiciar nada.

 **PIERALISI**  
CIRCULAR THINKING

[www.pieralisi.com](http://www.pieralisi.com)

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

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

[info.spain@pieralisi.com](mailto:info.spain@pieralisi.com)





**ALFONSO MONTAÑO**  
RESPONSABLE DE ELAIOTECNIA DE CTAEX

## “LAS ALMAZARAS, SOBRE TODO LAS COOPERATIVAS, DEBEN PLANTEARSE SI VALE LA PENA ARRANCAR MÁQUINAS, O BIEN BUSCAR COLABORACIONES CON OTRAS ALMAZARAS”

La nueva campaña de olivar 2022/23 en Extremadura poco tiene que ver con la pasada, cuando se alcanzó un récord de producción en aceites de oliva con 103.000 tn y grandes cifras en verdeo con 184.000 tn. **Alfonso Montaña**, responsable de Elaiotecnia de CTAEX, analiza

porqué se ha llegado a esta situación y las previsiones de cosecha realizadas a mediados de septiembre.

“En Extremadura se une el hecho de que venimos de un año de carga (super-carga) de los olivos, en mi opinión por la sincronización del ciclo del olivo con la borrasca Filomena (que aquí en Extremadura no provocó tan graves daños como en otras zonas), unida a la grave sequía, que en muchas zonas de Extremadura, sobre todo las orientales, es continuación desde hace 3 campañas. En el olivar tradicional de Extremadura tendría una producción entre el 25-50% de lo normal, mientras que el regadío, tendría una reducción al 66-75% de la producción normal. Las escasas lluvias de septiembre no servirán para enmendar la escasez de agua de la primavera y verano, pues han sido inferiores a las previstas y más repartidas en el norte de Cáceres que este año presenta una pírrica cosecha.

Y no solo es la falta de lluvia, pues volvimos a tener un mes de mayo con temperaturas muy elevadas que quemaron las flores o los frutos recién fecundados, un julio muy caluroso que "coció" frutos y, prácticamente, paró la fotosíntesis de los olivos hasta terminar agosto. Entre la sequía, el corrimiento de mayo y las altas temperaturas, en Extremadura se espera una cosecha en torno a 50.000 toneladas de aceites. Aunque podría verse reducido aún más porque han venido compradores de aceitunas desde Andalucía

que incluso adelantan parte del pago de la aceituna. También podríamos tener uno o dos puntos menos de rendimiento industrial por la parada estival por las altas temperaturas, es decir, frutos que sintetizan menos aceites y adelantarán su maduración.

### Malas condiciones

Para comprender qué está sucediendo al olivo es necesario conocer cómo responde su fisiología a las condiciones climáticas (yo en ocasiones digo que es más psicología que fisiología). El olivo responde a las malas condiciones incluso desde antes de la floración. Generalizando, tendremos menor número de frutos, que madurarán antes y con menos rendimiento graso. El mal cuajado de mayo ha reducido el número de frutos, que no serán de mayor calibre que el año pasado y con baja relación pulpa hueso. La parada fotosintética de julio y agosto, junto con la sequía, hará que los frutos arran-

quen la lipogénesis con un bajo contenido graso (lo iremos viendo con los primeros muestreos que vayamos realizando en CTAEX para monitorizar la maduración). A ello le sumaremos que, con baja carga y elevada irradiación solar, los frutos pigmentarán y "madurarán" antes (o eso parecerá por su pigmentación externa aunque por dentro puedan estar aún "verdes").

La respuesta del olivicultor podrá ser o tener una campaña corta y recoger los frutos pronto, o creer que habrá un aumento del contenido graso (subirá el rendimiento graso húmedo pero el seco estaría constante), haciendo de esta campaña más larga de forma innecesaria.

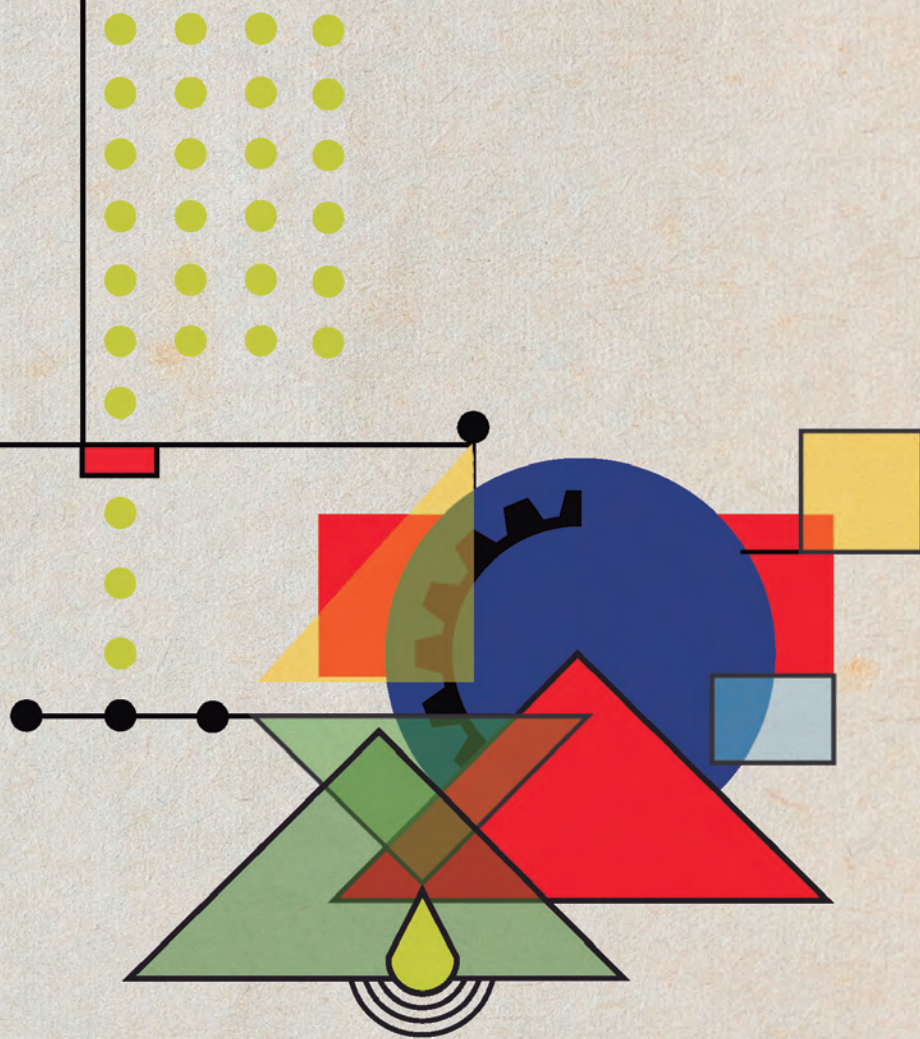
En mi opinión, no solo hay que pensar que la calidad de los frutos afectará a la campaña: los costes de la electricidad también lo serán. Ello podrá hacer tomar decisiones de hacer un almacenamiento prolongado, arrancar máquinas determinados horas o días, y atrojar como una apuesta por cantidad en vez de calidad por el poco diferencial de precios entre AOVE y vírgenes-lampantes.

Las almazaras, sobre todo las cooperativas, deben plantearse si vale la pena abrir y arrancar las máquinas, o bien buscar colaboraciones con otras almazaras, cooperativas o no. Hay que ser competitivos y huir de los localismos, por lo que sentarse a buscar estrategias conjuntas y colaborativas pueden tener más sentido que nunca en esta campaña”.



Foto: Alfonso Montaña





La extracción  
convertida en arte.

**centrifugación  
alemana** 

[www.centrifugacionalemana.com](http://www.centrifugacionalemana.com)



## CASAS DE HITOS, VALDELASERAS ÓLEO Y COOPERATIVA VIRGEN DE LA ESTRELLA PRESENTAN SUS PROYECTOS DE TRATAMIENTOS DE ALPERUJO PARA SUS ALMAZARAS



El sector del olivar y del aceite de oliva ha experimentado un importante crecimiento en los últimos años en Extremadura, liderado en buena parte por las nuevas plantaciones de olivar superintensivo y en seto, y también en intensivo con regadío, que han permitido aumentar la producción de aceites de oliva de forma considerable. Hasta alcanzar las 103.000 toneladas de la pasada campaña 2021/2022, récord histórico en la región. La cara menos visible (y bonita) de este auge del aceite de oliva extremeño -que esta campaña 2022/2023 se frenará en seco por las desfavorables condiciones climáticas de los últimos meses- la encontramos en dar salida a los subproductos generados en las almazaras, como el alperujo. Un desafío mayúsculo, para evitar los cuellos de botella en las pocas orujeras existentes en la región o la salida a plantas de otras provincias, y que con la subida de los portes logísticos ha obligado a muchas almazaras a buscar soluciones por su cuenta. Y con ello, cerrar el círculo medioambiental de aprovechar todos los productos generados desde la entrada en la misma de la aceituna, por ejemplo, apostando por el compostaje natural de los olivares.

En los últimos meses, el Diario Oficial de Extremadura, ha recogido destacados proyectos liderados por importantes almazaras como **Casas de Hitos** de Madrigalejo,

**Valdelaseras Óleo** en La Codosera o la **Cooperativa Virgen de la Estrella** en Los Santos de Maimona, o de empresas privadas como **Solasa Lentiscal**.

Uno de los proyectos más destacados presentados en los últimos meses es el de **Explotaciones Agrícolas Montánchez, SL**. El terreno en el que se va a ubicar el proyecto se encuentra dentro de la finca de Casas de Hitos en el kilómetro 3 de la carretera de Madrigalejo (Cáceres). El proyecto propuesto es la construcción de una planta de tratamiento de alperujo para la valorización de los deshechos de la almazara que **Casas de Hitos, SL**. El volumen de alperujo a tratar es de 13.500 m<sup>3</sup>/año, con un volumen total aguas vegetación de 8.500,00 m<sup>3</sup>.

### Orujo y pulpa

Mientras, en el término municipal de Azuaga (Badajoz), en la carretera hacia Zalamea de la Serena, la empresa **Solasa Lentiscal S.L.** ha presentado a finales de julio pasado un proyecto de planta de tratamientos físicos de alperujo con una capacidad de transformación de 800 t/día. La actividad consiste en la recepción de los alperujos de las almazaras de la región, para obtener: aceite de orujo de oliva, fertilizante orgánico apto para uso en agricultura ecológica; orujo graso seco con 6% - 7% de rendimiento graso para posterior extracción de aceite de orujo crudo de oli-

va en instalaciones de terceros; pulpa de aceituna con 10% -11% de rendimiento graso apta para alimentación animal ecológica y hueso de aceituna como combustible de biomasa para alimentar a los dispositivos del proceso productivo (economía circular) o venta a terceros (excedentes).

Por otro lado, en la pedanía de La Tojera en el municipio de La Codosera (Badajoz), la almazara **Valdelaseras Óleo** ha presentado su proyecto de planta de compostado de alperujos y balsa de evaporación de aguas de proceso, para la producción de compost a partir de alperujo y resto de residuos vegetales como hojas y paja. El ciclo productivo anual de la presente actividad se lleva a cabo en un plazo de 4 meses. Cada ciclo consta de una producción total de 357,14 toneladas de compost, el cual partirá de 500 toneladas de alperujo y 214 toneladas de residuo vegetal hojas o paja. El volumen total de la balsa será de 1.372,32 m<sup>3</sup>.

Por su parte, la **Cooperativa Virgen de la Estrella** de Los Santos de Maimona (Badajoz), proyecta la instalación de una planta de tratamiento dedicada a la valorización de los alperujos en su almazara. Teniendo en cuenta una capacidad máxima de molienda de unos 15 millones de kilos por campaña, la estimación de producción de alperujo sería de 12 millones de kilos (el 80%), con un previsión de alperujo a tratar para compostaje de 6 millones de kilo.





# expertos en soluciones a medida

calidad  
mantenimiento  
servicio técnico  
asesoramiento



BANDAS CORTÉS, S.L.  
Tlfno.: +34 924 804 650  
[bandascortes@bandascortes.com](mailto:bandascortes@bandascortes.com)





**JUAN MIGUEL RETAMAR**  
GERENTE DE ACEITE RETAMAR

## “LOS BANDAZOS DE PRECIOS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS NO SON SÓLO CONSECUENCIA DE LA TRADICIONAL VECERÍA DEL OLIVO”

**Tras una campaña excepcional la cosecha se presenta muy corta. ¿Cómo la afrontáis?**

Esta campaña arranca con previsiones preocupantes. La producción será muy reducida; al agotamiento de una planta que viene de una producción récord se le ha sumado la dureza de un año de lluvias escasas y altas temperaturas persistentes. Y se suman otros factores que hacen prever que entramos en una campaña complicada.

Desde los últimos meses se ha confirmado un cambio de ciclo macroeconómico, de subida de precios y encarecimiento generalizado del coste de vida, en un contexto de incertidumbre energética. La cuestión se centrará en la respuesta de la demanda ante dicho escenario. Reforzaremos nuestros procesos de innovación, tradición y sostenibilidad para ofrecer al cliente un AOVE de máxima calidad.

Creemos importante más que nunca poner el foco en la comunicación clara y constante al consumidor final, que permita ayudarle a formarse un criterio firme con el que pueda tomar decisiones correctas, y con confianza, a la hora de comprar un aceite de calidad, saludable y sostenible. Asumimos para ello el gran reto de hacer llegar nuestra propuesta a un cliente preocupado por las incertidumbres y cuyas decisiones pueden estar mal dirigidas por una información deficiente y un aparente exceso de oferta.

**¿Queda mucho por innovar en el mundo del aceite de oliva?**

Siempre queda mucho por innovar, tanto en la almazara como en el olivar. Creo que la innovación constante debe entenderse más como un camino que como un fin en sí mismo. Desde el punto de vista del proceso productivo

la innovación, la mejora de la eficiencia y la búsqueda de la excelencia técnica son unas palancas fundamentales.

En lo que respecta al producto final, mantener una propuesta de valor activa al cliente, en un entorno cambiante y competitivo, requiere apostar por la diferenciación en un producto de calidad y sostenible, beneficioso para salud y el medio ambiente.

Hemos emprendido nuevos proyectos que están llamados a mejorar toda nuestra cadena de valor para poder consolidar nuestra propuesta al cliente, intentando ir más allá de los objetivos propuestos en el pasado, en lo que se refiere a sostenibilidad y cuidado de la biodiversidad en el olivar y evolución de los procesos productivos para conseguir cotas más altas de calidad, eficiencia energética y ahorro de costes.

**¿Cómo enfocáis la comercialización de vuestros AOVES?**

Es justamente la particularidad del desconocimiento y falta de información del consumidor medio sobre la que debemos orientar nuestra estrategia y acciones de la comercialización. Para la internacional, obviamente, es así; pero sorprende que en España el cliente medio esté tan desinfor-

mado sobre uno de los protagonistas de nuestra dieta mediterránea, que tanto exportamos y que tantos beneficios nos reporta.

Nosotros organizamos nuestra comercialización tratando de establecer un conjunto de acciones coherentes y coordinadas orientadas a dar a conocer e informar al cliente final de nuestra propuesta de valor.

Nuestra intención es poder estar accesibles al cliente final, ofreciéndole una experiencia positiva en la compra de nuestros AOVES, por lo que nos valemos de todas las oportunidades que la tecnología y los sistemas de comunicación e información nos ofrece hoy en día.

**¿Sería deseable precios más estables o es imposible por la vecería del producto?**

Sería deseable que en este sector contáramos con unos escenarios más estables de precios. Creo que la vecería, desde luego, condiciona mucho a que no sea así, pero también creo que los bandazos de precios que venimos observando en los últimos años no son sólo consecuencia de la tradicional vecería del olivo.

No todos acabamos de entender del todo la naturaleza de tanta variación de precios; y de pasar de un extremo a otro en cuestión de pocos años, de alertar de un problema de exceso de oferta, hundiéndose precios, para pasar en pocos años al otro extremo, con precios récord y mensajes de alerta por problemas de abastecimiento. A quienes estamos en este sector, nos puede resultar más o menos fácil encontrar respuestas a estas situaciones. Pero, desde luego, al cliente final le producen mucho perjuicio, laminando su confianza y ahondando en este problema de desconianza que hemos venido comentando.







# FINIBUS

COMERCIO DE ACEITE DE OLIVA  
OLIVE OIL BROKERAGE

MIGUEL S. VERDASCO  
miguel@finibus.es  
0034 659 920 608



## EMILIO CAMACHO

CATEDRÁTICO INGENIERÍA HIDRÁULICA  
DE ETSIAM (UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA)

## “ESTAMOS EN LA TRANSICIÓN HACIA LA DIGITALIZACIÓN DEL RIEGO EN EL OLIVAR”

### ¿Han evolucionado mucho las técnicas de riego en el olivar en los últimos años?

A raíz de la sequía de mitad de la década de los 90 comienza el riego de olivar, inicialmente en la provincia de Jaén y luego se extiende a otras zonas. Los primeros ensayos de riego que se plantearon estaban sobre la base de riego deficitario y se aplicaban riegos sostenidos (RDS), es decir aportar agua de manera uniforme desde mayo a septiembre. Con esta estrategia es muy importante jugar con el suelo como almacén y depósito de agua. Cuando no se tiene en cuenta la capacidad de almacenamiento del suelo y en condiciones adversas de baja capacidad, prácticas inadecuadas en el manejo del riego como excesivos tiempos de riegos,

algo muy frecuente en los primeros riegos localizados, ocasiona pérdida de agua por percolación. La eficiencia de riego era baja en estos casos.

Desde un primer momento el método de riego usado ha sido el riego localizado. Inicialmente los emisores que se instalaban eran microaspersores, los cuales fueron rápidamente sustituidos por emisores o goteros de alto caudal, aproximadamente 8 L/h, y pinchados. La continua evolución en el riego localizado nos ha llevado a goteros de bajo caudal 4 L/h e incluso por debajo de 2 L/h.

Nos encontramos en un periodo de transición hacia la digitalización del riego. Nuevos sensores, de suelo, planta, atmósfera, clima, remotos ofrecen ya suficiente

precisión como para mantenernos informados del estado hídrico de la planta y del suelo y aconsejarnos del momento adecuado del riego y de la cantidad de agua. Sin duda los próximos años ofrecen grandes posibilidades en este campo y tanto los sensores como el IoT, las técnicas de Inteligencia Artificial, el Big Data nos ayudaran a conseguir un riego más eficiente y sostenible.

Una estrategia de riego deficitario altamente eficiente en el olivar consiste en aplicar el riego de acuerdo al periodo fenológico del olivo y esto es lo que se conoce como riego deficitario controlado (RDC). Se ha demostrado de manera experimental que alcanza un 70 % de la producción con un riego del 50%.

## ESTE OTOÑO APUESTA POR EL CONTROL DE MALAS HIERBAS EN TU OLIVAR



El inicio de los tratamientos herbicidas en el olivar surge con las primeras lluvias del otoño. El caso de lluvias tempranas y recolecciones tardías, la estrategia se basa en el uso de herbicidas remanentes y sistémicos. Así, se conseguirá un buen control en pre y post-temprana frente a gramíneas tipo Lolium o Bromus, además de retrasar la nascencia de otras más difíciles como la Conyza.

Si las lluvias se retrasan y los trabajos de recolección se inician, puede darse la circunstancia de que no sea necesario efectuar tratamientos herbicidas, con lo cual, podría retrasarse y esperar a la nascencia de las malas hierbas para tratar tras la recolección.

En este caso, el complemento ideal para controlar las malas hierbas dicotiledóneas es el herbicida a base de piraflofen-etil Volcan, siendo por sus características, una herramienta muy válida y eficaz en el manejo de especies difíciles como Conyza sp. o Malva sp., o aquellas resistentes a herbicidas con otro modo de acción.

Presenta una gran velocidad de acción y control frente a los rebrotes del olivo, debiendo aplicarse antes de que superen los 20 cm longitud y asegurando un buen mojado de las partes verdes, siempre mezclado con un buen mojante que asegure su adherencia a la superficie vegetal.

Al actuar por contacto, su acción desecan-

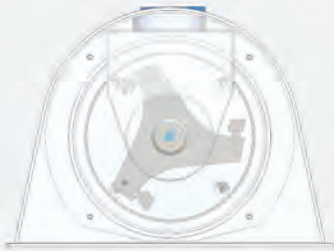
te es muy rápida, funcionando independientemente de las temperaturas -al contrario de otros herbicidas como el glifosato, que restará eficacia si las temperaturas son bajas. Volcan, gracias a su sinergia mejora la acción de otros herbicidas, incluso utilizado en pequeñas dosis, y mejora el efecto post-emergente de las hierbas presentes.

En ningún caso existe riesgo de traslocación dentro de la planta. Por eso, es un producto muy adecuado para usar en plantones jóvenes, en los cuales no se pueden aplicar herbicidas sistémicos hasta el tercer o cuarto año.

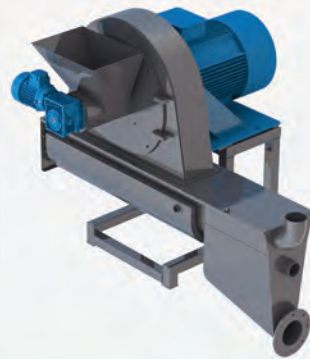
*Es una recomendación de Sipcam Iberia*



# AMENDUNI



MARTILLOS



■ NUEVOS MOLINOS



CUCHILLAS



■ NUEVO ACONDICIONADOR DE PASTAS "HEATEX"





NUEVAS TERMOBATIDORAS ■

NUEVAS LINEAS "EVO" Y "REX LIMITED" ■



Via delle Mimose, 3 (Z.I.) • 70026 Modugno (BA) • Italia ☎ +39 080 5314910  
Pol. Ind. Los Olivares • C/Huelma • Parc. 19 • 23009 Jaén • Spain ☎ +34 953 28 13 15

🌐 [www.amenduni.com](http://www.amenduni.com)   [amenduninicolasp](https://www.instagram.com/amenduninicolasp) • [amenduniberica](https://www.instagram.com/amenduniberica)

# EXTREMADURA

## LA ALTA VELOCIDAD DE LA AGRICULTURA

Texto:

**Rubén Márquez**, responsable producción olivos  
**Centro Agromillora Hernán Cortés**



El cambio de tendencia de los cultivos en Extremadura no es una novedad, es una realidad, en ocasiones esto ocurre por relevo generacional, otras veces por la búsqueda de rentabilidad y en otras por diversificar las explotaciones agrícolas.

Este modelo de cambio ya hace años que pasó de ser una moda para implantarse de manera definitiva y convertir a Extremadura en un referente en el cultivo leñoso, principalmente en olivar en seto y almendro. Más de 20.000 ha de olivar en alta densidad y casi 13.000 ha de almendro, de las cuales más de 2.000 ha son en alta densidad, dan fe de este cambio en la última década, en detrimento de otros cultivos de elevada importancia como el tomate y el arroz, que poco a poco van perdiendo protagonismo en este nuevo escenario.

Esta tendencia, que sigue al alza, poco a poco va sumando nuevos productos como la aceituna de aderezo en seto, el almendro autorradicado, pistachos, avellanos, etc. Una agricultura avanzada, tecnificada y acompañada del alto grado de profesionalización de la agricultura extremeña han hecho posible este cambio.

### Agromillora Extremadura

Agromillora como compañía líder a nivel mundial en el sector viverístico y referente

en producción y comercialización de árboles frutales y plantas de olivo, no podía pasar de largo ante este nuevo desarrollo agrícola en la región y quería formar parte de esta historia. Fruto de ello, hace más de 7 años, Agromillora puso pie en Extremadura, y con unas pequeñas instalaciones reformadas y un equipo de poco más de 20 personas, comenzó un proyecto que a día de hoy sigue creciendo.

Con la bandera del respeto y la determinación por hacer bien las cosas, se puede afirmar que el centro de producción de Agromillora en Hernán Cortés, a día de hoy, es el lugar de producción más grande del que dispone la compañía. Con una producción de más de 12 millones de plantas, principalmente olivos y almendros, más de 17 hectáreas de instalaciones, 110.000 metros cuadrados de invernaderos construidos y, a día de hoy, una plantilla que ya supera los 240 trabajadores, todos ellos de los pueblos de la comarca (Hernán Cortés, Santa Amalia, Don Benito, Villanueva de la Serena), Agromillora ha conseguido contribuir al desarrollo económico de la región.

### Pero hay más, hay futuro...

Quizás el tren se pare, pero el desarrollo agrícola de la región no. Con un tejido agroindustrial cada vez más desarrollado, con la aparición, por ejemplo, de nuevas

almazaras e industrias procesadoras de almendras, con la implantación de nuevos cultivos y el desarrollo de nuevas técnicas de manejo de los mismos, podemos decir que el desarrollo de la agricultura extremeña va a alta velocidad conquistando nuevas zonas agrícolas como los secanos.

Y en este escenario, en el que se vislumbra un horizonte más que prometedor para la agricultura extremeña, Agromillora va de la mano, desarrollando nuevos cultivos como el almendro autorradicado, nuevas variedades de olivar como Coriana, Lecciana e I-15 y nuevos portainjertos como el Rootpac -R para frutales y almendros y la nueva gama de portainjertos M para la vid. Además, en los próximos años está previsto que Agromillora amplíe enormemente sus instalaciones con la ampliación de invernaderos, laboratorios de multiplicación in-vitro, salas de injertado, digitalización de los procesos productivos y la adquisición de nuevos terrenos para la implantación de campos de pie madre, que permitan la obtención de material vegetal y garantice una calidad genética y sanitaria.

Todo esto acompañado de un importante número de puestos de trabajo directos, ayudará a dar un nuevo empuje al motor económico de la comarca y colocará a este centro y a Extremadura a la vanguardia de la producción viverística a nivel mundial.





# INGENIERÍA PARA UN MUNDO MEJOR

**La mejor tecnología de separación para obtener  
el mejor aceite de oliva**

Cientos de almazaras de los cinco continentes confían en los equipos industriales de GEA para la elaboración de aceite de oliva. ~~Fiabilidad~~, tecnología ~~alemana~~ y ~~asistencia técnica~~ cercana y eficiente.

Líneas de extracción con alta eficiencia energética y bajo consumo de agua para un proceso de elaboración sostenible.



**CIRIACO CHACÓN**  
GERENTE DE OLEÍCOLA BERLANGUEÑA

## “LA CAMPAÑA DE MOLTURACIÓN LLEGA CON INCERTIDUMBRE POR LOS PRECIOS DEL ACEITE Y TAMBIÉN DE LA LUZ”

Las almazaras extremeñas, al igual que las de otras muchas zonas olivereras de España, se enfrentan a grandes desafíos en esta campaña donde se junta una escasa cosecha con costes energéticos muy altos. La Campiña Sur pacense es una de las zonas de olivar con más tradición en Extremadura, que busca nuevos modelos de rentabilidad.

**¿Cómo se afronta desde una almazara como la vuestra con una importante trayectoria en Extremadura la nueva campaña, marcada por una caída muy fuerte de la producción tras un año récord?** Afrontamos la presente campaña de molturación con cierta incertidumbre sobre todo en cuanto a precios tanto de aceite como de los insumos fundamentales para nuestra empresa (luz, agua,...) No obstante, afrontamos el comienzo de campaña con toda la ilusión por desarrollar un buen trabajo y con objetivos de superación, sobre todo en calidad. Es lo que potenciamos en **Oleícola Berlangueña**, dada la escasa cosecha de este año.

**En las II Jornadas Oleícolas de Berlanga se ha hablado mucho del futuro del olivar tradicional. ¿Cuáles son los desafíos más importantes que tiene planteado?**

Por supuesto que en las **II Jornadas Oleícolas de Berlanga**, se hablará de los retos y dificultades por los que pasa el olivar tradicional. Creo que con el elenco de ponentes y participantes, podemos llegar al análisis de esta problemática. Hablaremos también de la convivencia del olivar moderno con las diferentes exigencias -a veces muy excesivas, por no decir restrictivas- por parte de la administración, para la reestructuración y modernización

de dicho olivar, sobre todo en zonas ZEPA.

**¿Ha crecido en los últimos años en la Campiña Sur el modelo de olivar superintensivo e intensivo? ¿Puede hacerlo muchos más con mismo modelo en secano?**

Si ha crecido algo, no tanto como sería necesario para garantizar el dinamismo económico que se pretende. Sobre todo como he dicho antes, por las restricciones ilógicas por parte de la administración, ocasionadas en la Campiña Sur, por la instalación de una zona ZEPA, declarada hace prácticamente una década, que

no se nos comunicó, ni pudimos alegar nada a los que realmente nos afecta. Algunos agricultores, a esta fecha, se han encontrado con sanciones desproporcionadas sin saber nada.

En estas Jornadas también trataremos el cultivo en secano con estas densidades de olivar que a día de hoy para los agricultores de Campiña Sur, son una incertidumbre, pero que si es posible sería una muy buena opción.

**El tema medioambiental, con el tratamiento de los subproductos del olivar, es capital para las almazaras ¿Cómo lo ve en los próximos años?**

En cuanto al tema medioambiental, como he comentado anteriormente, es fundamental que se trate con más rigor científico, pues afecta a la vida del sector rural, ya que indudablemente hace falta esa protección ambiental, pero siempre sosteniendo el medio de vida de las zonas donde se ubique y contando para esas decisiones con todos los sectores que sean afectados por las mismas, cosa que hasta ahora, no se ha hecho.

La afectación a las almazaras claro que es fuerte, porque si no se corrige este sistema de toma de decisiones, nos encontraremos en estas zonas sin producto para poder trabajar, con lo que esto conlleva para la comarca. En cuanto a los subproductos que me pregunta, estamos desde hace tiempo con un proyecto de fertilización de estos subproductos. Obtención de compost, de esta manera entraríamos en una economía circular y sostenible con el medio ambiente.







**CULTIVA  
CARBONO**

**ALIANZA POR UNA  
AGRICULTURA MEJOR  
PARA EL PLANETA**

[www.cultivacarbono.es](http://www.cultivacarbono.es)

**BALAM**  
| AGRICULTURE |

# TODOLIVO I-15<sup>P</sup>

UN “MARTILLO PILÓN” PRODUCTIVO,  
NO HAY ENSAYO QUE SE LE RESISTA



Centro de Investigación de Todolivo ‘La Mata’: Besana ‘Cortijo Oeste’. Ensayo de Mejora Genética

En esta ocasión, ha sido en el ensayo de mejora multivarietal que Todolivo viene realizando en el Centro de Investigación “La Mata”, Besana ‘Cortijo Oeste’ (Córdoba), donde **Todolivo I-15<sup>P</sup>** ha vuelto a demostrar su potencial productivo. En la tabla que se adjunta a continuación, se puede apreciar como por cuarto año consecutivo esta variedad vuelve a encabezar el ranking de kg de aceite/ha, superando a la colección de variedades tradicionales con las que se le está comparando. Pero no ha sido este el único ensayo donde ha destacado esta variedad desde su creación en 2008. En todos los ensayos donde ha participado ha tenido un comportamiento sobresaliente: no solo ha superado en kg de aceite a sus padres (Arbosana I-43<sup>®</sup> y Koroneiki I-

38<sup>®</sup>), sino también a una colección internacional de 33 variedades tradicionales con las que se le ha venido comparando. **Todolivo I-15<sup>P</sup>** se caracteriza por su producción elevada y constante, lo que le permite al agricultor mantener una gran regularidad en sus cosechas.

Su rendimiento graso es alto, siendo en recolección temprana cuando alcanza las mayores diferencias sobre el resto de variedades, una cualidad muy apreciada por los agricultores dado que les permite poder anticipar la cosecha y optar a los altos precios a los que cotiza el AOVE a primeros de campaña.

Respecto a enfermedades, se muestra resistente al *repilo* y tolerante a *Verticillium* y *tuberculosis*.

La estructura que posee la hacen idónea

para el cultivo en seto y la recolección mecanizada. Su porte abierto y vigor medio/bajo le permite de manera fácil formar y mantener al árbol en falsa palmeta, lo que facilita el cierre de los espacios en el línea y la pronta creación del seto. Requiere una baja intervención en poda y muestra una rápida respuesta productiva ante la misma, haciendo que sea muy sencillo y económico su manejo agronómico. Produce un aceite de extraordinarias propiedades organolépticas y de altos valores en ácido oléico.

Por otra parte, requiere de una baja intervención en poda y muestra una rápida respuesta productiva ante la misma, haciendo que a su vez, sea muy sencillo y económico su manejo agronómico. Sus rasgos morfológicos favorecen su adaptación al secano como, por ejemplo, sus coriáceas hojas, las cuales le permiten reducir la transpiración, economizar el gasto del agua y reducir el estrés hídrico durante la estación seca, favoreciendo a su vez la correcta maduración del fruto. En cuanto a su aceite, es de extraordinarias propiedades organolépticas y de altos valores en ácido oléico. En definitiva **Todolivo I-15<sup>P</sup>** es una variedad muy completa que está teniendo una gran acogida internacional y con la que a buen seguro los agricultores podrán mejorar la rentabilidad de sus explotaciones y producir un excelente Aove único en el mundo.

VARIETADES	2018 kg aceite/ha	2019 kg aceite/ha	2020 kg aceite/ha	2021 kg aceite/ha	MEDIA kg aceite/ha	MEDIA kg aceite/ árbol
<b>FECHA DE RECOLECCIÓN</b>	<b>22-23 DIC</b>	<b>16-17 NOV</b>	<b>11-12 NOV</b>	<b>5-6 DIC</b>		
<b>TODOLIVO I-15<sup>P</sup></b>	1.848,62	2.230,64	2.176,95	3.080,64	<b>2.334,21</b>	2,04
ARBEQUINA CLON I-21 <sup>®</sup>	2.008,66	2.084,33	2.150,26	2.073,36	<b>2.079,15</b>	1,82
ARBOSANA CLON I-43 <sup>®</sup>	1.585,44	1.808,27	1.949,57	2.478,96	<b>1.955,56</b>	1,71
PICUAL CLON I-11 <sup>®</sup>	1.765,06	1.701,45	2.745,25	701,85	<b>1.728,40</b>	1,51
KORONEIKI CLON I-38 <sup>®</sup>	1.059,39	1.989,31	1.911,13	1.543,90	<b>1.625,93</b>	1,42
SIKITTA <sup>®</sup>	1.333,18	1.310,19	1.974,10	1.737,01	<b>1.588,62</b>	1,39
IMPERIAL CLON I-23 <sup>®</sup>	1.270,52	637,21	1.745,38	698,22	<b>1.087,83</b>	0,95
BLANQUETA CLON I-55 <sup>®</sup>	587,79	743,92	1.678,19	974,18	<b>996,02</b>	0,87
ARRÓNIZ CLON I-65 <sup>®</sup>	561,57	1.021,66	1.705,42	606,27	<b>973,73</b>	0,85
M. CACEREÑO CLON I-57 <sup>®</sup>	961,21	340,83	2.004,09	203,01	<b>877,29</b>	0,77
CALLOSINA CLON I-69 <sup>®</sup>	618,74	944,37	1.129,34	529,72	<b>805,54</b>	0,70
PICUDO CLON I-59 <sup>®</sup>	844,51	348,2	1.488,43	225,314	<b>726,61</b>	0,64
HOJIBLANCO CLON I-53 <sup>®</sup>	265,49	489,73	1.368,15	409,15	<b>633,13</b>	0,55
CORNEZ. DE JAÉN CLON I-58 <sup>®</sup>	174,94	858,12	505,30	682,78	<b>555,29</b>	0,49





# HERPASUR

CALDERERÍA INOX

La calidad,

**nuestra razón de ser líder.**

Polígono Industrial El Portal / C. Sudáfrica, Parcela 83 / 11408 Jerez de la Frontera (Cádiz)

Tlf: + 34 956 14 32 71 / Fax: + 34 956 14 36 27

Email: [info@herpasur.com](mailto:info@herpasur.com) / [www.herpasur.com](http://www.herpasur.com)

 **SECOVISA**  
G R U P O





## 30.000 hectáreas de cultivos extensivos ya esperan su primer pago por créditos de carbono en España

**B**ALAM Agriculture en colaboración con Agreea

(<https://agreea.com/balam/>) ya ofrece a los propietarios de cultivos extensivos asesoramiento en prácticas de agricultura de conservación que permiten la obtención de certificados de carbono que el agricultor puede vender en los mercados voluntarios.

Los agricultores no solamente obtendrán una recompensa económica por ello, sino que serán pioneros en el cambio hacia una agricultura más respetuosa con el planeta, ayudando a los compromisos de neutralidad climática de la UE para 2050. De hecho, 30.000 hectáreas de

cultivos extensivos ya esperan su primer pago por créditos de carbono en España. José Luis Vaca, director de Sostenibilidad de BALAM Agriculture afirma que “la alianza Cultiva Carbono (<https://cultivacarbono.es/>) es una enorme oportunidad para los agricultores de revisar sus prácticas, sus insumos; y la gestión de sus suelos, mejorando así la eficiencia de las actuaciones y obteniendo a la larga una mayor rentabilidad por la reducción de costos, el aumento de la calidad del suelo o la mejora de la retención de agua y nutrientes. Además, contribuye de una forma directa al aumento de la biodiversidad”.

Fincas agrícolas como “Cortijo de la Reina” en Córdoba o “Dehesa de los Llanos” en Albacete, ya se han unido a este programa como parte de sus compromisos con una agricultura mejor para el planeta.

El sector agroalimentario es responsable del 15% de las emisiones globales de GEI. Casi la mitad de ellas están generadas por el uso de fertilizantes y la degeneración de los suelos. Este 15% no incluye las denominadas emisiones indirectas, como la fabricación de productos agrícolas, la producción y utilización de maquinaria agrícola, o el transporte de insumos y cosechas.

El sector agrícola ofrece un potencial significativo para mitigar el cambio climático, y ofrecer muchos más beneficios ambientales, si se opta por prácticas más sostenibles como la agricultura regenerativa o de conservación, o sistemas de producción super eficientes.

Más información sobre el programa en:  
<https://agreea.com/balam/>  
<https://cultivacarbono.es/>

Raúl Cortés

Director Oficina Técnica de Bandas Cortés



## “Hemos instalado en torno a 7 plantas de recepción de almendras, tanto en Portugal como en España”

*¿Cómo ha evolucionado el cultivo del almendro?*

La mejora genética del material vegetal, variedades y patrones, ha supuesto un gran avance, especialmente con las nuevas variedades autógamias de almendros. Esto soslaya los dos grandes problemas que afectaban al cultivo: las heladas tardías y la escasez de abejas.

La gestión eficiente de las explotaciones de almendros pasa por aspectos tan importantes como el riego, la nutrición, la poda y la recolección, que permite alcanzar producciones más altas, constantes y sostenibles en el tiempo y costes de producción más bajos. De ahí el atractivo de captación de inversores, tanto españoles, como extranjeros, que confían en el sector del fruto seco como un valor seguro para garantizar su inversión. Por la estabilidad del producto asociado a calidad alimentaria, por su alta mecanización en todas las fases del cultivo y por uti-

lizar métodos de producción más respetuosos con el medio ambiente.

*¿Cuál ha sido el balance para en esta campaña de almendro para Bandas Cortés?*

En la presente campaña 2022, han confiado en **Bandas Cortés**, como distribuidor de su marca especializada en frutos secos **magNUTS**, inversores españoles, portugueses, alemanes, brasileños, ingleses o americanos. Hemos instalado en torno a 7 plantas de recepción de almendras, tanto en Portugal como en España.



**Bandas Cortés** y **magNUTS**, en su afán de facilitar el trabajo a sus clientes, a través del equipo de ingeniería, compuesto por 7 ingenieros, gracias a la alta tecnología utilizada, como un SCANNER 3D LEICA, planifica las necesidades reales de cada uno de ellos para la planta de recepción de almendras en todas sus fases: Recepción, Limpieza, Deschinar, Descapotado, Pesaje, Almacenamiento, Eléctrico etc. Así evitamos errores y sobrecostes innecesarios.

El valor añadido de nuestras plantas de recepción, es su fiabilidad, ya que se han obtenido resultados muy satisfactorios en condiciones muy diversas; principalmente por su adaptación a diferentes humedades, variedades, sistemas de recolección, y sistemas de producción. Nuestra amplia experiencia, hace que podamos adaptar cada fase de la planta de recepción a cualquier situación, y así obtener un funcionamiento óptimo.





# ifamensa

INDUSTRIAS DE FABRICACIÓN DE MÁQUINAS ENVASADORAS, S.L.

**EN ENVASADORAS NO ARRIESGUE,  
IFAMENSA APUESTA SEGURA**

En Ifamensa llevamos más de 50 años fabricando máquinas envasadoras de aceite.

**CALIDAD DE PRINCIPIO A FIN**

Su producto y usted se merecen lo mejor



**IFAMENSA - Industrias de Fabricación de Máquinas Envasadoras, S. L.**

Pol. Ind. San Miguel, Sector 4-A - c/ Galileo Galilei, 23 - 50830 Villanueva de Gállego (Zaragoza)

Teléf.: +34 976 186 311 - Fax: 34 976 185 846

ifamensa@ifamensa.com - [www.ifamensa.com](http://www.ifamensa.com)



# Caja Rural de Extremadura renueva su compromiso con el sector ovino de la región

**C**aja Rural de Extremadura se siente “muy cómoda” y “está identificada con el sector ovino”, que tiene gran importancia para el empleo y la generación de valor añadido tanto en la comarca de La Serena, como para el conjunto de la economía extremeña. Así lo asegura su presidente, **Urbano Caballo**, que participó en la inauguración de la 37ª edición del **Salón Ovino de Castuera**, celebrado el pasado mes de septiembre. El compromiso de la entidad financiera con el sector ovino se ha plasmado en la renovación del convenio de colaboración con la **Institución Ferial de la Serena**, con la que viene trabajando desde 2017 para apoyar al sector a través de jornadas técnicas y actividades específicas, entre

ellas el propio **Salón Ovino**, y fomentar el consumo de productos de origen ovino de la región.

El alcalde de Castuera y presidente de la Institución Ferial, **Francisco Martos**, agradeció el apoyo que la entidad financiera viene ofreciendo a la Institución Ferial. “Cuando estábamos en el peor de los momentos, afortunadamente **Caja Rural de Extremadura** encontró que una manera de ayudar al sector y a Castuera era actuar y ser patrocinador de este evento. Estamos encantados de que esté con nosotros”.

También el presidente de la Diputación, **Miguel Ángel Gallardo**, puso de relieve “el compromiso y la vocación” de **Caja Rural de Extremadura**, por su “apuesta



clara por sectores clave como el ovino” y porque “en el mundo rural apuesta claramente con la **Diputación de Badajoz** para que no haya exclusión financiera”.

La colaboración con el **Salón Ovino** se complementa con los acuerdos que la Caja mantiene desde hace años con los consejos reguladores de la **IGP Cordero de Extremadura** y los quesos con denominación de origen de la región: **Torta del Casar**, **Queso de La Serena** y **Queso Ibores**.

La vinculación de la entidad financiera con el sector ovino regional también se refleja en el hecho de que en su Consejo Rector hay dos representantes del sector: **Mario Mera**, presidente de la IGP Corderex, y **Valentín Nieto**, de la Cooperativa Montes de Siruela.



## CASE IH presenta sus rotoempacadoras de cámara variable de alta densidad

**C**on la nueva **RB HD Pro**, **Case IH** ha culminado su gama de rotoempacadoras de cámara variable. La nueva máquina, diseñada para empresas de servicios y ganaderos, produce pacas de mayor densidad en una gran variedad de cultivos, desde ensilado húmedo hasta paja seca. Para ofrecer la máxima fiabilidad y productividad, se ha reforzado con componentes de alta resistencia y se ha diseñado con menos piezas móviles. “Sabemos que, para los agricultores y empresas de servicios que utilizan mucho sus empacadoras (generalmente 10.000 pacas al año o más), la durabilidad y la fia-

bilidad son muy importantes. Hemos examinado cada aspecto de la empacadora teniendo en cuenta sus necesidades, no solo para producir rápidamente las mejores pacas de cualquier cultivo, sino también para garantizar que lo hagan una y otra vez”, afirma **Michal Jankowski**, responsable de empacadoras de Case IH en Europa.

“Para ello, hemos reforzado y aumentado el tamaño de los rodillos, ejes y portón trasero e introducido una transmisión y eje cardánico más potentes, lo que también aumenta el número de pacas por hora. En algunos lugares hemos simplificado las

cosas para mejorar la fiabilidad y facilitar el mantenimiento, por ejemplo, reduciendo el número de cadenas del eje y de los rodillos de arrastre”.

La **RB HD Pro**, capaz de manejar hasta 30 toneladas por hora, ha sido diseñada para trabajar con todo tipo de cultivos, desde paja hasta heno y ensilado con diferentes longitudes de corte gracias a los nuevos rodillos de transmisión doble sin deslizamiento y una gran variedad de juegos de cuchillas que pueden seleccionarse desde la cabina. La nueva **RB HD Pro** puede pedirse ya para la campaña de recolección de 2023.



# AGROMILLORA INNOVACIÓN Y EVOLUCIÓN EFICIENTE

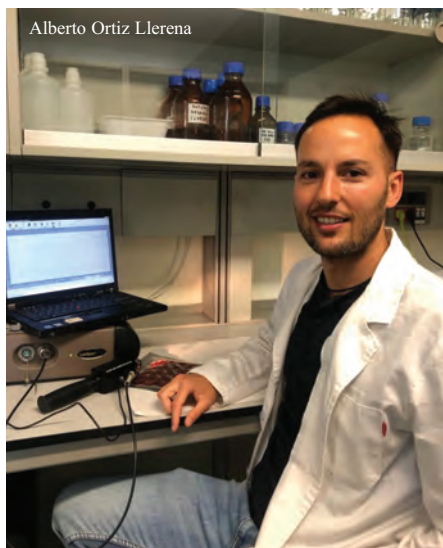


## **AGROMILLORA, MULTIPLICANDO PLANTAS Y VALOR PARA NUESTROS CLIENTES. IT'S IN OUR NATURE.**

La plantación de almendros en seto es la evolución natural en la tecnología de cultivo que han sufrido la mayoría de las especies leñosas. Una respuesta a las necesidades de respeto medio ambiental, sostenibilidad, y responsabilidad social que se exige a los empresarios agrícolas actuales.  
Rootpac 20 y Rootpac R, los portainjertos que te acercan al futuro.







## Una tesis extremeña asegura que la congelación de la carne de ibérico en fresco ayudaría a superar la estacionalidad de la montanera

Cada vez más, los productos del cerdo ibérico -referentes de la dehesa extremeña- avanzan hacia las nuevas tendencias de consumo en la alimentación de hogares y canal de Horeca, Con más peso de las presentaciones loncheadas y de menor formato, así como de piezas deshuesadas. Una tesis doctoral realizada por el investigador del **Centro de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Extremadura (CICYTEX)**, **Alberto Ortiz Llerena** ha sido finalista en los **VI Premios Cátedra**, promovido por Agrobank y la Universidad de Lleida, por su tesis doctoral sobre factores asociados a la calidad de productos del cerdo ibérico.

Para realizar su trabajo de tesis, titulada 'Contribución al estudio de calidad de productos del cerdo ibérico en el marco de la aplicación de la Norma de Calidad', **Alberto Ortiz** ha tomado como referencia la Norma Española de Calidad del Ibérico para la carne, el jamón, la paleta y la caña de lomo ibérico (RD 4/2014), con el objetivo de profundizar sobre la influencia del sistema de producción del cerdo ibérico y el proceso industrial en la calidad de los productos finales.

Una de las principales aportaciones se refiere a la edad de los animales al inicio de la montanera (alimentación de pasto y bellotas durante la fase final de engorde). Al respecto, se indica que en cerdos Ibéricos cruzados con Duroc influye en parámetros productivos (rendimiento de la canal, espesor de grasa...) y en parámetros de calidad de productos frescos y curados (contenido de antioxidantes naturales, color, dureza...).

En cuanto al proceso industrial de la carne y productos curados destaca diferentes

aspectos. **Alberto Ortiz Llerena** defiende que la congelación de la carne fresca previa a la fase de curación puede ser un procedimiento interesante para la industria cárnica y una solución para superar la estacionalidad implícita en el sistema de montanera. Los cerdos alimentados en este sistema, tienen su sacrificio en los meses de



diciembre a marzo. La congelación previa a la curación permite establecer un calendario comercial más prolongado en el tiempo y en función de la demanda de los consumidores. En este caso, el estudio del efecto de la congelación previa a la curación se centró en la calidad del lomo ibérico curado.

El formato comercial de productos ibéricos es otro de los aspectos que interesa al sec-

tor. En la tesis se recogen datos sobre la influencia del envasado en la conservación de los productos pues influye en parámetros como el color y la oxidación de estos. Para ello, se evaluó el uso de atmósfera modificada como alternativa al envasado al vacío en varias categorías comerciales de lomo, en formato loncheado y envasado, a lo largo de un almacenamiento prolongado de 12 meses en refrigeración.

Otro de los datos de interés de la tesis defendida por el investigador **Alberto Ortiz Llerena**, es el análisis de la viabilidad del uso de la tecnología NIRS (basada en el infrarrojo cercano) para la categorización de productos ibéricos también en formatos loncheados y envasados. En este trabajo se concluye que esta tecnología podría ser una herramienta fiable para autentificar las categorías comerciales (etiqueta Negra, Roja, Verde) y por tanto una opción viable a nivel industrial para el control de la trazabilidad de los productos ibéricos.

Por otra parte, **Ortiz Llerena** dedica un capítulo de su tesis a analizar y exponer las conclusiones obtenidas en entrevistas a 14 responsables de explotaciones ganaderas e industrias cárnicas extremeñas sobre la aplicación de la Norma de Calidad, que le sirvieron para conocer las inquietudes del sector y definir algunas de las líneas de investigación recogidas en este trabajo.

Para realizar su trabajo de investigación realizado en los años 2017 a 2021, el investigador ha contado con una beca predoctoral en **CICYTEX**, financiada por la Junta de Extremadura y fondos FEDER.

Fotos: CICYTEX



***El ganado lo merece,  
la tierra lo agradece.***



**FERTIPRADO®**  
PASTOS Y FORRAJES

HERDADE DOS ESQUERDOS  
7450-250 VAIAMONTE (PORTUGAL)  
TEL. 245569000 · FAX 245569103  
E-MAIL: FERTIPRADO@FERTIPRADO.COM

**WWW.FERTIPRADO.COM**



cau/rodeser/mact



## Portugal es el principal destino del vino, corcho natural, tabaco y botellas de vidrio extremeños



Foto: Transítex

### Las exportaciones al mercado luso suponen el 30,4% del total y las importaciones el 21,8%

De los 15 productos más destacados de la exportación extremeña en el año 2021, según datos de la Consejería de Economía de la Junta de Extremadura en su Panel de Exportación del 2021, Portugal, país vecino y principal socio comercial en ventas al exterior de Extremadura, es el principal cliente de botellas y frascos de vidrio, vinos y mostos, corcho natural en bruto y tabaco. Y el segundo mejor cliente en partes de motores, chapas de aluminio, melocotones y nectarinas, y aceite de oliva. Y el tercero en perfiles de hierro y acero.

En el caso de las botellas y vidrio, muy concentrado en la factoría de la multinacional portuguesa Barbosa & Almeida en Villafranca de los Barros (Badajoz), Portugal concentra el 79,8% del total de las exportaciones con 58,1 millones de euros de los 72,8 millones del total.

En el caso del corcho natural en bruto, Portugal concentra el 72,8% del total de las compras con 51,2 millones de euros de un total de 70,3 millones. En el caso de los vinos y mostos, el mercado portugués compró por valor de 41,3 millones de euros, el 58,1% del total exportado por la región.

En el caso del tabaco, las compras de Portugal alcanzaron los 18,4 millones de euros de un total de 67,9 millones, hasta supo-

ner el 27,1% del total. Mientras, las compras de tomate concentrado de las fábricas extremeñas por parte de Portugal también son destacadas, hasta los 25,7 millones de euros (el 9,4% del total y quinta posición por destinos).

Portugal se ha consolidado en los últimos años como el segundo comprador de aceites de oliva extremeños, casi todos a granel, con compras por valor de 4,8 millones de euros. También de melocotones y nectarinas con 10,4 millones de euros (el 18,2% del total y la segunda posición), y como novedad en los últimos años en compras de almendras, castañas y pistachos extremeños con 3,3 millones de euros (7,1% del total y en quinta posición).

#### Principal cliente

En los cinco primeros meses de 2022 las exportaciones extremeñas globales se cifraron en 1.070,3 millones de euros, un 22,7% más que las del mismo periodo del año anterior. Con respecto a las importaciones, Extremadura presenta un cómputo acumulado de 892,4 millones de euros, que suponen un crecimiento interanual del 47,8%. Portugal volvió a ser el principal destino de las exportaciones extremeñas, sumando hasta mayo un total de 326,6 millones de euros, el 30,4% del total. En segunda posición se situó Francia con 213

millones, Alemania con 130 millones e Italia con 91,5 millones de euros. Habitualmente, Portugal ha representado en las últimas décadas un tercio del total de las exportaciones extremeñas, perdiendo algunos puntos en estos últimos años aun manteniendo su liderazgo.

El 69,9% de las exportaciones extremeñas se concentró hasta mayo en dos sectores: "alimentos", cuyas ventas fueron de 471,3 millones de euros, y "semimanufacturas no químicas", que se situó en 276,7 millones. En lo referente a las importaciones, hasta el pasado mes de mayo de 2022, Portugal encabeza el ranking con 194,9 millones de euros, seguido de Países Bajos con 157,2 millones y China con 128,7 millones de euros. En relación con el año anterior han aumentado las compras a Países Bajos (83,2%), Alemania (70,5%), China (42,6%), Portugal (31,8%) y Francia (19,4%). Portugal supone el 21,8 de las importaciones realizadas por la región.

Al analizar el grado de concentración o diversidad geográfica de las exportaciones de los productos del Panel de Exportaciones Extremeñas de 2021, tomando como referencia aquellos países que reciben más del 10% de las exportaciones del producto, destacan por orden de importancia Francia, Portugal, Alemania, Reino Unido, Italia, y fuera de Europa, Brasil.





DIPUTACIÓN  
DE BADAJOZ



PROVINCIA DE BADAJOZ  
**MIDESTINO**





# La Raya/A Raia alza la voz contra su colapso demográfico al concentrar el 32% del territorio y sólo el 8% de la población



**E**xtremadura comparte mucho más con Portugal que los 428 kilómetros de frontera que dibuja el mapa geográfico de las mismas, en muchos tramos solo separada por cauces cauces fluviales. Y entre lo que comparte destaca una preocupación común, que es común a otros territorios fronterizos de La Raya/A Raia, por el impacable despoblamiento que vienen sufriendo.

Para tratar de buscarle soluciones, más de 60 asociaciones luso-españolas han firmado la Declaración de Urgencia de la Franja Céltica para tratar de buscar soluciones prácticas y reales ante la amenaza de colapso demográfico en el espacio transfronterizo. Entre las entidades y asociaciones de desarrollo firmantes destacan varias extremeñas como Adersur, Adisgata, Adecos Lácara, Adesval, Tagus, Aderco, Cáparra, San Pedro Baldíos y La Raya/A Raia.

Las Asociaciones Viriato y La Raya-A Raia, con el asesoramiento del Instituto de Investigación y Desarrollo Rural Serranía Celtibérica, han elaborado esta declaración que fue presentada por la investigadora Pilar Burillo en el Congreso Europeo por el Reto Demográfico, celebrado el pasado 18 de noviembre en San Pedro de los Majarretes (Cáceres), en el marco del mapa de las zonas escasamente pobladas del Sur de Europa (SESPA). Hay que tener en cuenta que dos naciones lideran la despoblación europea, ya que Laponia es baja densidad de población por su climatología extrema: España con el 57% de su terri-

torio por debajo de 12,5 hab/km<sup>2</sup> y Portugal con el 37%.

### Situación extrema

Hasta el presente no se había visibilizado la situación demográfica extrema de la Franja Céltica hispanolusa. Con un censo de 401.213 habitantes, el 8% de la zona transfronteriza, ocupa 46.544,61 km<sup>2</sup>, el 32,29% de su territorio, y su densidad media es de 8,62 hab/km<sup>2</sup>; recuérdese que menos de 10 hab/km<sup>2</sup> se considera en Geografía Humana como “desierto demográfico”. Pero lo grave es la progresiva despoblación que está sufriendo, que se acentuará en años venideros por el alto índice de envejecimiento. “El de la zona española es de 525,40%, con creces el más alto de Europa, que unido a la falta de relevo generacional augura la extinción del ser humano en la próxima década en la mayor parte de su territorio, si no toma la UE medidas urgentes”, asegura dicha Declaración.

Entre las adhesiones a la Declaración, solamente en la zona española, suponen 18 Grupos de Acción Local, que integran 643 ayuntamientos e instituciones, 1.455 empresas y asociaciones empresariales, 751 asociaciones y personas de todos los sectores económicos y sociales.

En total, 2.849 organizaciones rurales del ámbito transfronterizo que reclaman el reconocimiento por el Gobierno de España y la Unión Europea de los derechos de la SESPA española de la Franja Céltica.

### Inversiones

Las entidades firmantes sólo reclaman la colaboración de las instituciones españolas y portuguesas para recibir lo que otros territorios europeos, en situación de zona desfavorecidas ya han conseguido, que se les aplique el artículo 174 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, base jurídica en que se basa la política de cohesión de la UE. Y se acometa con urgencia la declaración del territorio de la Franja Céltica en situación catástrofe demográfica y, en aplicación del Reglamento (UE) n° 2021/1060 del 24 de junio, sea incluida en el Acuerdo de Asociación de España y Portugal con la Unión Europea 2022-2027 para que sea destinataria de una Inversión Territorial Integrada y otras justas prerrogativas que se concretan en la Declaración de Urgencia.

Los firmantes de la declaración pretenden constituir una asociación transfronteriza que les represente ante la Comisión Europea y los gobiernos luso y español, para que defienda los intereses y necesidades de las poblaciones transfronterizas con una clara vocación de colaboración con las instituciones europeas, nacionales y regionales. Esperan con ello que los instrumentos financieros NEXT GENERATION y otros fondos europeos de carácter estructural y de cohesión para el periodo 2022-2027 reviertan directamente en la dinamización económica, social y cultural en los territorios transfronterizos con mayor impacto del que viene produciéndose en estas últimas décadas.



# CACERES

*living la vida relax*







## La Diputación de Badajoz participa en la puesta en marcha de una red transfronteriza de ciclosenderos



El turismo activo cada vez cuenta con más seguidores. Y el cicloturismo es uno de los más conocidos y permite descubrir paisajes y paisajes más interesantes. La Diputación de Badajoz, a través del Área de Transformación Digital y Turismo, resultó beneficiaria del proyecto transfronterizo **CICLOSEND-Sur-6-** (Red Transfronteriza de Senderos en el Algarve-Alentejo-Andalucía-Extremadura). Dicho proyecto contempla la puesta en marcha de una Red Transfronteriza de Ciclosenderos, y está integrado por once socios españoles de Andalucía y Extremadura y portugueses del Algarve y Alentejo. Este proyecto de cooperación transfronteriza está cofinanciado en un 75% por el FEDER a través del programa INTERREG V-A España -Portugal (POCTEP) 2014-2020.

Sus principales objetivos son poner en valor el patrimonio cultural, natural y etnográfico, a través de la mejora de la conexión del espacio transfronterizo mediante rutas de bajo impacto peatonales y ciclistas; fomentar un turismo sostenible, de bienestar y alternativo para reducir la estacionalidad turística y establecer un modelo de gestión de itinerarios cicloturísticos para revitalizar las zonas rurales y fomentar su desarrollo socioeconómico, favoreciendo las iniciativas empresariales locales en el territorio de cooperación. El periodo de ejecución del proyecto abarca desde el 1 de enero de 2020 hasta el 30 de junio de 2023.

La **Diputación de Badajoz** participa en este proyecto con un presupuesto de 233.500 euros, cofinanciado al 75% por fondos FEDER, siendo el resto cofinanciado por la

entidad provincial. Con el objetivo de hacer ciclable el CN Guadiana a su paso por la provincia de Badajoz en el área de cooperación. Para ello, entre las actuaciones destacadas del proyecto hasta la fecha destaca la realización de un “*Estudio de Ciclabilidad del camino natural del Guadiana*”. Para crear un producto turístico transfronterizo al dar continuidad con Portugal a través del sendero que finaliza en España en la población de Villanueva del Fresno.

Dicho estudio ha incluido un proyecto técnico de señalización que recopila todas aquellas actuaciones y trabajos que se deben realizar para instalar en los próximos meses la señalización de una ruta. El estudio ha contemplado la ciclabilidad total del trayecto, presentando una alternativa para su continuidad en Portugal, confirmando los tramos del GR 114 en los que pueden coincidir cicloturistas y otro tipo de usuarios.

El área de intervención del proyecto comprende los territorios que se inician en la Reserva de la Biosfera de La Siberia a través de Villarta de los Montes para continuar por Helechosa de los Montes, Castilblanco, Herrera del Duque, Puerto Peña, Casas de Don Pedro, Puebla de Alcocer, Orellana la Vieja, Valdivia, Villanueva de la Serena, Medellín, Valdeterros, Valverde de Mérida, La Zarza, Mérida, La Garrovilla, Lobón, Pueblonuevo del Guadiana, Badajoz, San Francisco de Olivenza, Villarreal, San Benito de la Contienda y termina en el municipio fronterizo de Villanueva del Fresno, para a continuación adentrarse en territorio portugués hasta su finalización.

### Vídeo promocional

También se ha realizado un video promocional de cicloturismo en español y portugués con tres versiones de diferentes duraciones (versión larga de 3 minutos, corta de 1 minuto y spot de 20 segundos) con locución y música.

La línea argumental se basa en la excepcionalidad de los senderos para la práctica del senderismo y cicloturismo vinculándolos con el resto de recursos naturales, patrimoniales, culturales y enogastronómicos del área transfronteriza de la provincia de Badajoz que lo complementan así como el mundo de sensaciones que lo acompañan.

En el vídeo, pueden reconocerse paisajes de San Vicente de Alcántara, La Codosera, Alburquerque, Badajoz, Olivenza, Cheles, Alconchel, Villanueva del Fresno, Jerez de los Caballeros y Valencia del Mombuey.

El objetivo principal es presentar esta área de la provincia como un destino atractivo donde primen las experiencias y las sensaciones que se pueden vivir y sentir en su visita indicado para todo tipo de segmentos de mercado.

Como partenariatio del proyecto, además de la **Diputación de Badajoz**, figuran la Agencia de Obra Pública de Andalucía, Diputación de Huelva, Agencia Pública de Puertos de Andalucía, Cámara Municipal de Castro Marim, Cámara Municipal de Alcoutim, ADPM Mértola, Diputación de Cáceres. Junta de Andalucía (consejerías de Fomento y de Agricultura) y la Empresa Pública para la gestión del turismo de Andalucía.



# ...de la Dehesa a la mesa



Ternera de Extremadura  
INDICACIÓN GEOGRÁFICA PROTEGIDA



UNIÓN EUROPEA

FONDO EUROPEO AGRÍCOLA DE DESARROLLO RURAL  
EUROPA INVIERTE EN LAS ZONAS RURALES







**Carlos  
Carlos Rodríguez**  
Presidente  
de la Diputación de Cáceres

# Aliados

“**T**al vez por proceder de una comarca pegada a La Raya todo lo referido a Portugal me suscita, además de afectos, un enorme interés, interés por desarrollar proyectos que nos ayuden a progresar juntos, porque estoy convencido de que somos aliados estratégicos el uno para el otro. Hoy me resulta difícil, si no imposible, imaginar el desarrollo de nuestra provincia, de nuestra región, sin la participación de nuestros vecinos portugueses y sin nuestra participación en proyectos suyos que nos son comunes.

En esa idea del desarrollo conjunto cobran, sin duda, vital importancia las comunicaciones, que ayuden a una mejor circulación de las personas pero también de las mercancías. Y son al menos dos las asignaturas pendientes en este capítulo: el puente de Cedillo sobre el río Sever y la comunicación por autovía o vía rápida con Castelo Branco, algo que nos permitirá desde el norte de la provincia enlazar con la red de autoestradas de Portugal.

### Puente de Cedillo

El primero de los proyectos, el del puente de Cedillo, por fin verá la luz de la mano de los Fondos Europeos de Resiliencia, desde donde llegan nueve millones de euros para la ejecución del proyecto, y que serán gestionados desde Portugal. Desde la diputación provincial, y esto muestra la importancia de trabajar por un desarrollo conjunto, hemos adqui-

rado el compromiso con la presidenta de la Cámara Municipal de Nisa, Idalina Trindade, de ejecutar un nuevo vial desde Cedillo a lo que será el nuevo puente. Y, aunque se ha repetido, no me importa insistir una vez más: un puente que evitará que los habitantes de un lado y de otro del Tajo tengan que recorrer más de 120 kilómetros para encontrarse, tanto para las relaciones personales como para las relaciones comerciales.

El otro gran proyecto, que hoy creo que podemos mirar con optimismo, es el de la comunicación desde Moraleja hasta Castelo Branco, una comunicación que, recordemos, se detuvo en Moraleja a la espera de que desde Portugal se acometiese el proyecto de autovía Castelo Branco-Monfortinho, algo a lo que las autoridades portuguesas se habían venido negando y que ahora ya contemplan en forma de IP, Itinerario Principal de gran capacidad, y para el cual el gobierno luso ya ha aprobado una inversión de 1,8 millones de euros. Esto nos tiene que obligar a pensar en la continuidad de la autovía de Moraleja a Monfortinho, lo que convertiría a esta vía en el trayecto más rápido y corto entre Madrid y Lisboa.

Son proyectos ilusionantes a los que he acudido como referentes transfronterizos, sin olvidar que aún quedan tareas pendientes, pero son esas tareas las que cada día nos animan a seguir trabajando por el desarrollo de nuestra provincia y de nuestra región de la mano de Portugal,

Nuestra Raya ha ido adquiriendo en los últimos años un carácter de unión en lugar de separación, y lo que puede hacernos grandes, a un lado y otro, es sentirnos un territorio conjunto, un lugar en el que la empresa pueda establecerse, ya sea a un lado u otro, y las familias puedan hacer realidad sus sueños, también a un margen u otro de La Raya.

Desde la institución que presido trabajamos en otros muchos proyectos que ayudan al desarrollo de la provincia, a fijar población, una de nuestras prioridades, y a ser destino real para instalarse. Trabajamos en turismo, con numerosos proyectos comunes con Portugal; en las infraestructuras que permiten el desarrollo de mejoras de saneamiento y abastecimiento de agua en nuestros municipios o mantenimiento y mejoras de la red de carreteras provinciales; en educación y cultura...

Pero si de algo hoy en día personalmente me siento orgulloso es del esfuerzo y de las inversiones que estamos haciendo en innovación tecnológica y digital, con más de siete millones de inversión previstas para este año. Sin este esfuerzo las empresas, los pueblos, las administraciones, la ciudadanía de hoy no conseguiría esa comunicación que yo diría que llevamos en el ADN de La Raya.

Somos y nos sentimos aliados en el más amplio sentido de la palabra, y nos sabemos en una ubicación estratégica y llena de posibilidades de futuro”.



# Frankfurt International Trophy



# GRAN ORO

# La DOP Ribera del Guadiana es la tercera en superficie de viñedo inscrita de las 97 DOP de vino españolas



Aunque parece que solo existieran dos o tres denominaciones de origen cuando se pide una copa de vino en muchos bares y restaurantes españoles, lo cierto es que su número casi llega a las 100, en prácticamente todas las comunidades autónomas españolas.

Según los datos de un reciente estudio elaborado por la Subdirección General de Control de la Calidad Alimentaria y Laboratorios Agroalimentarios del Ministerio de Agricultura, con datos referidos a la campaña 2020/2021 -en plena pandemia- Extremadura cuenta con una sola denominación de origen protegida para sus vinos, la de Ribera del Guadiana. Un modelo por el que se adoptó en su día, diferente al de otras zonas productoras como Castilla La Mancha (8 denominaciones), Castilla y León (9), Cataluña (11), Galicia (5), Andalucía (7), Comunidad Valenciana (3), Aragón (4) o Canarias (10). Este modelo único ha permitido que la DOP Ribera del Guadiana es la tercera de España en superficie calificada de las 97 que existen en España con 43.042 hectáreas, solo por detrás de la DOP La Mancha y la DOP Rioja.

Ribera del Guadiana supone en extensión el 7,5% del total del viñedo con DO existente en España. En extensión, la denominación extremeña supera a otras históricas como las de Cava, Ribera del

Duero, Rueda, Penedés, Valdepeñas o Cariñena.

En cuanto al número de viticultores que engloba, hay un total de 3.587, siendo la novena de España en este aspecto. Según los datos del estudio del Ministerio de Agricultura, la DOP Ribera del Guadiana cuenta con 25 bodegas certificadas, todas ellas embotelladoras.

Durante la campaña 2020/2021, el volumen de vino calificado de la DOP fue de 80.492 hl, el número veinte de las denominaciones de origen españolas. En cuanto la comercialización total de la DOP en este periodo, se alcanzaron las 43.272 hectólitros, de los que el 90% fueron en el mercado interior (38.816 hl) y el 10% para exportación (4.456 hl). Del total comercializado, 38.927 hl fueron vinos tintos y 4.345 de vinos blancos.

La comercialización en el mercado exterior de los vinos extremeños amparados por la DOP Ribera del Guadiana que recoge el estudio ofrece también datos singulares. Del total exportado, el grueso se concentra en el mercado de la Unión Europea con un total de 2.499 hl. Entre los países más activos destacan Alemania y Holanda, pero también Lituania con 1.002 hl y Letonia con 292 hl. Fuera del mercado europeo, destacan las ventas en China (1.311 hl), Corea del Sur con 378 hl, Estados Unidos con 39 y Brasil con 37.

## Impacto económico

En cuanto a la valoración económica de los vinos comercializados por la DOP Ribera del Guadiana en esta campaña, el estudio calcula un total de 6,11 millones de euros, de los que 5,3 millones corresponden al mercado nacional y 754.000 euros a las exportaciones. En esta valoración económica, los vinos de la DOP Rioja alcanzaron los 970 millones de euros, los de la DO Cava -que cuenta con varias bodegas extremeñas de Almendralejo certificadas- los 627 millones, los de Ribera del Duero los 316 millones de euros y los de Rueda los 192 millones.

El número de hectáreas inscritas a fecha de 31 de julio de 2021 en las 97 figuras de calidad diferenciada, fueron 575.261 mientras el número de viticultores alcanza la cifra de 106.109. Las DOPs con más viticultores son La Mancha y Rioja. En cuanto al número de bodegas inscritas, alcanzan la cifra de 4.128, prácticamente igual que en 2019/2020, siendo Rioja, Cava y Ribera del Duero las DOPs que más bodegas tienen inscritas.

La comercialización total de la campaña 2020/2021 en volumen alcanzó la cifra de 10.369.530 hl frente a los 10.308.402 hl de la campaña 2019/2020. El comercio interior representa un 56,08%, 5.815.436 hl y el comercio exterior un 43,92%, con un volumen de 4.554.094 hl.





El guardián de los aromas



## CONTROLAR EL OXÍGENO Y EL TIEMPO

Con cada solución Diam, seleccione el aporte ideal en oxígeno y la duración óptima de envejecimiento en botella según el perfil y la historia de su vino. La gama de tapones de corcho Diam es única y hace del taponado el último acto enológico. Le permite responder con precisión a las expectativas cada vez más exigentes de sus clientes.

**Diam, el poder de elegir**

[www.diam-cork.com](http://www.diam-cork.com)





### Miguel Monterrey

Presidente de la Sectorial Vitivinícola de Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura

“La calidad de la uva esta vendimia es buena aunque, desde el punto de vista productivo ya es otra cosa”

*¿Cómo se presenta la actual vendimia en cuanto a calidad y cantidad en un año muy marcado por la sequía y las altas temperaturas extremas?*

En el campo, la vendimia está desarrollándose bien desde el punto de vista sanitario, porque la calidad de la uva es buena al no tener enfermedades. Desde el punto de vista productivo ya es otra cosa. La ausencia de lluvias ha hecho que la vid no esté en su mejor momento y estamos teniendo grandes mermas de uva. Si a esto añadimos los efectos de las olas de calor que hemos tenido, la incertidumbre es aún mayor, porque se está notando en el rendimiento de la producción.

Los datos que tenemos en Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura apuntan que esta vendimia va a ser escasa de producción, parecida a la que tuvimos hace tres años, la campaña 2019-20, en la que se produjeron 3,1 millones de hectolitros entre vino y mosto. No es para tirar cohetes, pero al menos será mejor que la de la campaña pasada, que fue la más baja de los últimos 15 años.

A todo ello hay que sumar los altos costes de producción, que se están elevando cada vez más por los precios a los que están actualmente el combustible y los insumos. Y además, en bodega, los costes del producto se encarecen aún más, por el enorme incremento de la factura de la electricidad.

*El sector cooperativo, con el proyecto conjunto de Viñaoliva que presides, dio un paso de gigante para mejorar la comercialización final del vino y mosto a nivel regional. ¿Qué retos tiene planteados el sector cooperativo en el sector?*

Los mismos que todo el sector vitivinícola, cuyo mercado se encuentra en un momento de especial incertidumbre mundial. A ello se suma, por un lado, el aumento de los costes de producción, la inflación y la escasez y encarecimiento de materias auxiliares agravado por los efectos de la invasión de Rusia a Ucrania; y por otro lado, el impacto cada vez más evidente del cambio climático en las producciones.

Todo ello pone en peligro la sostenibilidad económica del sector y, con ello, la social, por lo que deberíamos contar con apoyos como la compensación por el aumento del coste de la energía y medidas excepcionales.

*¿La reestructuración del viñedo extremeño en campo en cuanto a variedades, modelos de plantación, riego eficiente, etc. está concluida a gran escala o queda trabajo por hacer?*

Aún queda reestructuración pendiente, ya que el nuevo periodo que tenemos ahora de OCM terminará en 2023. En

este periodo, las variedades son totalmente libres y es el agricultor quien decide qué tipo de uva pone en su viñedo. En este sentido, sí estamos detectando que hay una tendencia, cada vez mayor, a las variedades autóctonas y que la calidad de nuestros vinos es cada vez mayor, exportándose a numerosos mercados con una garantía excepcional.

*¿Es complicado para el vino extremeño quitarse la imagen de granelista -y de menores precios en origen- que le ha acompañado durante décadas o con los numerosos vinos actuales de calidad que elabora va cambiando?*

Vender vino no es una tarea fácil. Menos aun viniendo de la situación tan grave que atravesó el canal Horeca con las restricciones por la pandemia. Desde las bodegas cooperativas sí estamos aumentando el valor añadido con nuestros vinos, apostando por nuevas variedades de uva para conseguir vinos únicos. Y ese cambio no se logra en dos días, pero sí estamos en el camino correcto. Los múltiples premios y reconocimientos –nacionales y mundiales– que reciben los vinos que comercializan las cooperativas son muestras de ello.


Al final, lo que queremos es lograr que los viticultores socios de nuestras cooperativas consigan una mayor rentabilidad.





# EVOLUCIÓN

*"Somos los originales, no la copia."*  
Subirana

 93 638 20 56

C/ Progrés, 46-48 - 08850 Gavà (Barcelona)  
info@t-d-i.es

[www.tdianalizadores.com](http://www.tdianalizadores.com)







**Francisco Sarró**  
 Director Comercial de **Bodegas Tiara**

## “Nuestros vinos están al alcance de cualquier consumidor”

**B**odegas Tiara es una pequeña bodega que ha logrado hacerse un nombre en el mercado vitivinícola extremeño, desde sus inicios con la variedad Eva a contar ya con un portfolio de vinos tintos y blancos, además de un cava, que presentan una excelente relación calidad precio en el mercado. Y que conocen muy bien la demanda del canal Horeca.

*¿En qué momento se encuentra el proyecto de Bodegas Tiara tras la travesía compleja que ha supuesto los años más duros de la pandemia sobre todo para el Canal Horeca?*

El proyecto es estable en estos momentos, tenemos claro el momento actual y cual tiene que ser nuestro posicionamiento en los próximos años. En los momentos difíciles también existen oportunidades de negocio.

*De los vinos con la marca Tiara, en los últimos años se ha ampliado a nuevas referencia y tipo de vino como Campo Rojo, Balboa y Puerto Plata ¿qué los distinguen?*

Tiara Crianza Tinto está en la D. O. Ribera del Guadiana, la otra distinción de nuestros vinos es que son todos jóvenes, elaborados con variedades tintas como Cabernet Sauvignon o Tempranillo y los blancos con Eva o Verdejo. Son vinos

muy agradecidos, tanto por la calidad de éstos, por su presentación y el precio tan competitivo que tienen. Son vinos que están al alcance de cualquier consumidor.

*Las modas en el mundo del vino son muy cambiantes en el tipo de vino que se demanda. ¿Una bodega como la vuestra nota esa presión del mercado para atender esta demanda?*

La moda consiste en hacer el producto que demanda el cliente, pero tampoco podemos complacer todo tipo de modas, tenemos claro lo que queremos hacer con nuestros vinos y en que posición nos encontramos, pero no vivimos con ningún tipo de presión, solo con la del trabajo bien realizado, sin más.

Existen grandísimas bodegas que invierten muchísimo dinero en crear modas y no funcionan a veces. Nosotros somos una bodega pequeña, salimos a la calle a ven-

der y tenemos el contacto con el cliente final, por lo tanto, nos viene mejor escuchar al cliente que jugar a inventar modas.

*¿La variedad Eva sigue siendo uno de vuestros estandartes? ¿Está en expansión su cultivo en vuestra zona?*

La variedad Eva va relacionada con Los Santos de Maimona, es uva autóctona de esta población, va relacionada con nuestro primer vino y el inicio de nuestro proyecto, por eso le tenemos tanto cariño y tanto que agradecer.

Bueno, si es cierto que su cultivo está en expansión en nuestra zona y en otras, es una uva que ofrece alternativas a la hora de hacer vinos, tiene un nombre ya en nuestra región y fuera de nuestra tierra crea interés en muchos consumidores.

*¿Cuál está siendo vuestra experiencia con el cava Terraeva hasta ahora? ¿Vais a apostar por la exportación también?*

Pues está siendo lenta pero muy gratificante. Servimos Cava Terraeva prácticamente en cualquier punto de España y curiosamente en Cataluña donde más, después de Extremadura.

Son momentos muy difíciles para la exportación, de momento preferimos centrarnos en el mercado nacional que nos está dando muchas satisfacciones.







# Seguimos evolucionando

Línea SPI,  
la más vendida del mundo

¡Nueva imagen, nuevo nombre y mayor rendimiento!

La nueva gama de extractores centrífugos nace de la necesidad de mejorar los rendimientos en función de las demandas de nuestros clientes.

#### VENTAJAS:

- Sinfín con diseño mejorado para garantizar rendimiento y estabilidad operativa.
- Sistema de control electrónico y automático para gestionar las revoluciones del tambor y el diferencial de revoluciones del sinfín.
- Protecciones específicas extraíbles para las piezas críticas más sometidas a desgaste.

 **PIERALISI**  
CIRCULAR THINKING

[www.pieralisi.com](http://www.pieralisi.com)

**OFICINA JAÉN:**  
Parque Tecnológico y Científico Geolit • Avda. de la Innovación, manzana 41  
23620 MENGÍBAR, JAÉN (España) • Tel. +34 953 284 023 • Fax +34 953 281 715

**OFICINA ZARAGOZA:**  
Polígono Industrial Plaza - Avda. Diagonal, 15 - Nave 5  
50190 ZARAGOZA (España) • Tel. +34 976 466 020 • Fax +34 976 515 330

[info.spain@pieralisi.com](mailto:info.spain@pieralisi.com)

### Bonifacio Fernández y Antonio Fernández

Bodegas La Pelina

# “Trabajamos para recuperar y dar valor a variedades de uva minoritarias y autóctonas”



De izq. Bonifacio Fernández Galán con sus hijos Boni (izd) y Antonio (dcha)

La comarca de Matanegra alberga alguna de las mejores bodegas de vinos de Extremadura, gracias a sus excelentes suelos y a su singular climatología. Bodegas familiares que han pasado el testigo varias generaciones como el caso de **Bodegas La Pelina**, fundada en 1881, ya en su cuarta generación y cuyo alma máter sigue siendo **Bonifacio Fernández Galán** a sus 74 años, con la ayuda de sus hijos, **Bonifacio** y **Antonio**, que han trabajado intensamente en la revalorización del viñedo y en la estrategia comercial con nuevos vinos.

En la actualidad gestionan entre 65 y 70 hectáreas de viñedos propios entre Bienvenida, Puebla de Sancho Pérez y Usagre, con una distancia máxima entre ellos de 5 kilómetros. Con un proyecto muy interesante de recuperación de variedades autóctonas y minoritarias de uva que aporten singularidad y diferenciación a la bodega.

“Actualmente contamos con más de 17 variedades de uva en nuestros viñedos -asegura **Bonifacio Fernández hijo**, ingeniero agrónomo de formación y encargado de los viñedos- y entre ellas destacan varias minoritarias y autóctonas. Hemos apostado mucho por el I+D en campo, porque creemos que es fundamental para conseguir luego buenos vinos. Estamos trabajando

con la Jaén tinta, con la Alarije o con Eva Beba que es más conocida. En colaboración con un vivero de Navarra y con centros de investigación. Identificando biotipos y multiplicándolos de forma natural. Contamos con viñedos antiguos, algunos de 1947, y te das cuenta de la riqueza varietal que supone”.

La bodega también cuenta con variedades de prestigio como Merlot, Sauvignon Blanc, Cabernet, Chardonnay... “Al final estás variedades, muy adaptadas ya en algunos casos a nuestro terreno, son las que te abren las puertas a los mercados internacionales. Y que te permiten que también puedas vender las variedades autóctonas. Curiosamente, resulta más fácil vender los vinos extremeños fuera de España que en el mercado nacional. Y hay que hacer autocrítica porque en Extremadura siempre hemos elaborado buenos vinos, sobre todo graneles, pero no hemos salido a la calle a venderlos”.

#### Vinos únicos

La bodega lleva toda su trayectoria con sus vinos tradicionales, **Viña La Pelina**, tanto en tinto como en blanco y rosado, así como semidulce y verdejo. Fue en 2005 cuando con el impulso de sus hijos Bonifacio y Antonio, el gerente decidió crear una nue-

va línea de vinos bajo el nombre de **Chacona**. Y también una línea de vinos únicos, como su edición limitada, el **Chacona Coupage** y el **Sinfonía**.

“Tratamos de elaborar bien y con esmero todos los vinos -asegura **Antonio Fernández**, responsable de la bodega- aunque era importante para la bodega diferenciar su gama de vinos y la singularidad de algunos de ellos en bodega, como los únicos, que realmente lo son. Muchas veces nos dicen que no parecen extremeños, por ejemplo como ocurre con nuestra Merlot o con el Chardonnay en bodega. El cuerpo o la acidez de nuestros vinos nos identifica”.

Pese a la complicada climatología de este año, los viñedos de Matanegra como los de **Bodegas La Pelina** han resistido algo mejor el estrés hídrico gracias a las características del terreno de la zona, más calizos y franco arenosos, que aguantan mejor la humedad. La merma en cantidad de uva puede estar entre un 15 y un 20%, menor que Tierra de Barros. “Es verdad que en algunos viñedos la maduración ha sido más incompleta y con graduación más baja. Pero son más resistentes de raíz”. También lo asegura su hermano Antonio. “Recolectar una Merlot el día 12 de septiembre con la calidad que lo hemos hecho y el verano que hemos tenido no es fácil”.



# Viñaoliva se consolida como embajador de los vinos y AOVEs extremeños en el mundo



El grupo cooperativo **Viñaoliva**, con sede en Almendralejo (Badajoz), se ha convertido en un pilar fundamental para la vertebración y consolidación del sector productor cooperativo de vinos, aceites de oliva virgen y virgen extra, y aceituna de mesa. Con una clara vocación exportadora que ha logrado llevar el nombre de Extremadura y sus productos agroalimentarios de calidad a numerosos mercados, como acreditan los premios y reconocimientos alcanzados en las últimas campañas.

“Desde el grupo **Viñaoliva**, se entiende la comercialización del producto terminado como una labor polifacética. Es decir, el objetivo es múltiple, desde dar un mayor valor añadido a la cosecha de sus socios, hasta llevar el nombre de Viñaoliva y de Extremadura por los países más lejanos, sin olvidarse también del apoyo al comercio local en su propia comunidad autónoma.

## En Extremadura

Con esta finalidad, la gama principal de productos del grupo **Viñaoliva** se comercializa en Extremadura a través del canal

HORECA y de las tiendas de barrio. Tanto su AOVE, **Cortijero**, como sus vinos D.O. Ribera del Guadiana de la gama **Zaleo**, llegan así al consumidor extremeño de la mano de sus vecinos, en un comercio de Kilometro 0 de verdad. Además, trabajando de esta manera, se destaca el valor del producto autóctono, reivindicando que *Consumamos Más Lo Nuestro*. Eso sí, **Viñaoliva** no puede ni debe ignorar las grandes superficies. Por lo tanto, crea productos con marca del cliente y/o con otras marcas propiedad del grupo Viñaoliva para varios supermercados en Extremadura.

## Exportación

Mientras tanto, en el campo de la exportación,

**Viñaoliva** sigue una estrategia parecida. Por ejemplo, **Zaleo** se vende en una quincena de países de todo el mundo, comercializándose a través de las tiendas especializadas (vinoteca y delicatessen) y mediante el canal HORECA. Y una vez más, de forma paralela, se desarrollan proyectos personalizados para multitud de importadores centrados en la alimentación.

Incluso, hay veces que el equipo enológico y comercial de **Viñaoliva** colabora directamente con los sommeliers contratados por el cliente para crear vinos hechos a medida en cada mercado, ya que el gusto de los consumidores en diferentes países cambia sustancialmente.

Todo esto supone un valor muy diferencial para el grupo y una mejora de rentabilidad para sus socios de base. Y en resumen, la labor diaria de **Viñaoliva** consiste en hacer llegar cada vez más producto terminado al consumidor final, sea en Extremadura, sea en Japón, Corea, EEUU o el Reino Unido. **Viñaoliva**, un gran embajador de los vinos y aceites de esta comunidad, ¡de Extremadura al mundo!”.





## Ibercaja patrocina el Foro Nueva PAC en Extremadura

El **Foro Nueva PAC en Extremadura**, organizado por la Consejería de Agricultura en Mérida y patrocinado por Ibercaja, ha despejado las principales dudas de un plan ya aprobado y que está a punto de implantarse. **Ibercaja** fue el patrocinador de este evento teniendo en cuenta su fuerte implantación en zonas rurales y a su vinculación al sector, con asesoramiento no solo con productos financieros sino a lo largo de todo su desarrollo en su explotación”, según explicó **Fernando Planelles Carazo**, director territorial de Extremadura y Sur de Ibercaja, que manifestó que para la entidad "es fundamental apoyar al sector agropecuario en este territorio, fuente principal de la actividad económica".

El Foro patrocinado por Ibercaja, contó con la inauguración por parte del presidente de la Junta de Extremadura, **Gui-**

**llermo Fernández Vara** y con las destacadas intervenciones de **Fernando Miranda Sotillos**, Secretario General de Agricultura y Alimentación, del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y de **Javier Gonzalo Langa**, Director General de Política Agraria Comunitaria de la Junta de Extremadura, entre otros. Miranda destacó que la UE pretende con la nueva PAC sentar las bases de lo que es la producción de alimentos, la agricultura, la ganadería, y la agroalimentación para los próximos años combinando dos objetivos principales. Hacer de la producción agrícola una producción más sostenible de alimentos y mantener la rentabilidad de las explotaciones de la manera que lo entendemos los europeos. El secretario general hizo hincapié en que los objetivos planteados en la negociación de Bruselas se han cumplido ya que finalmente se ha mantenido el presu-

puesto de partida de la PAC para el periodo 23-27 en 47.724 millones de euros.

**Javier Gonzalo Langa** explicó en qué va a consistir la aplicación del plan estratégico: “El presupuesto sube ligeramente, es cierto que es poco dinero, pero sube. No significa que todas las explotaciones recibirán el mismo dinero porque hay medidas que cambian y, en función del tipo de explotación que haya, podrán percibir mayor o menor cuantía”.

Es una PAC pensada para los productores extremeños, representada en los sectores estratégicos como el ovino, que se incrementa en más de 30 millones de euros, al igual que el caprino y el sector del tomate, que crece un 50%. “Los sectores importantes están representados, suben las ayudas asociadas y, por tanto, entendemos que si es una buena PAC para Extremadura”, señaló Langa.

## DIAM BOUCHAGE lanza Mytik Diam 10, un tapón pensado para el Champagne de crianza



Provisto de un importante servicio I+D, el fabricante de tapones francés **Diam Bouchage** ha trabajado desde hace cuatro años en la creación de una nueva fórmula de fabricación de su tapón **Mytik Diam 10** para responder a las exigencias del mercado de Champagne en términos de duración de vida mecánica y de permeabilidad.

“En estos últimos años, varios de nuestros clientes nos han comunicado que necesitan un tapón con una duración superior a la existente en el mercado actualmente. Más allá de los numerosos laboratorios independientes con los que trabajamos en las pruebas de permeabilidad, para nosotros era importante poner en marcha prue-

bas con los viticultores para validar los resultados organolépticos. Nuestros clientes más fieles han estado a nuestro lado durante todo el proceso con una idea común de desarrollo”, explica **Alain Schmitt**, director regional EST-CHAMPAGNE, Diam Bouchage.

**Mytik Diam 10** ha sido diseñado para conservar propiedades mecánicas importantes y homogéneas durante un período superior a 10 años. Al igual que con nuestra gama de Vinos Tranquilos, los ensayos de envejecimiento acelerado han podido confirmar la duración excepcional de este tapón. Sus capacidades mecánicas permiten sobre todo preservar mejor la presión de CO2 a la larga.

El control del oxígeno es el segundo punto innovador del **Mytik Diam 10**. La cantidad de O2 aportada por el tapón en el momento del embotellado -que denominamos OIR (Oxygen Initial Release). Este aporte de O2 está configurado en la fórmula de fabricación del tapón, para ser mucho menos elevado que la de los tapones tradicionales y para mantenerse homogéneo de un tapón a otro.

Estas características técnicas están adaptadas especialmente a los viticultores que desean ofrecer espumosos de crianza, espumosos con pocos sulfitos o sin ellos. **Mytik Diam 10** proporciona también muchas ventajas a los vinos sensibles como los champagne rosados o los denominados benjamins.

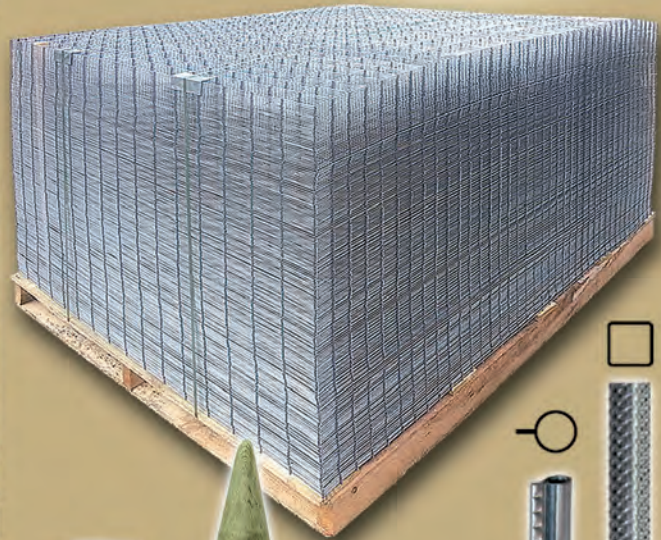
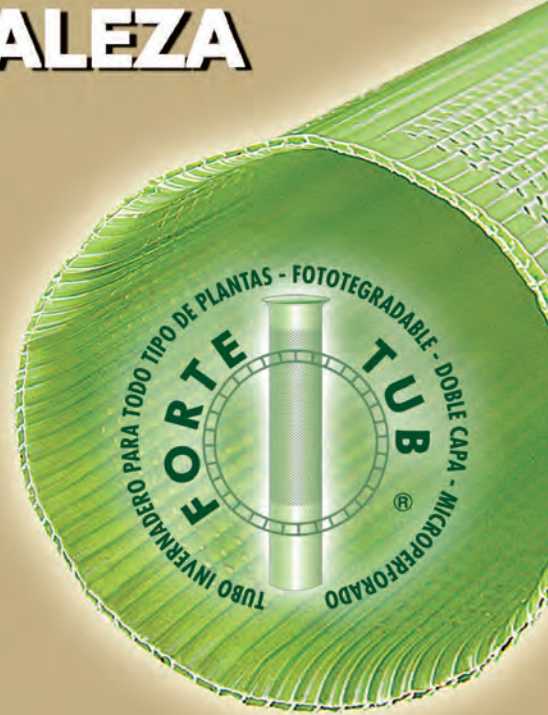


# FORTETUB

LÍDER POR NATURALEZA



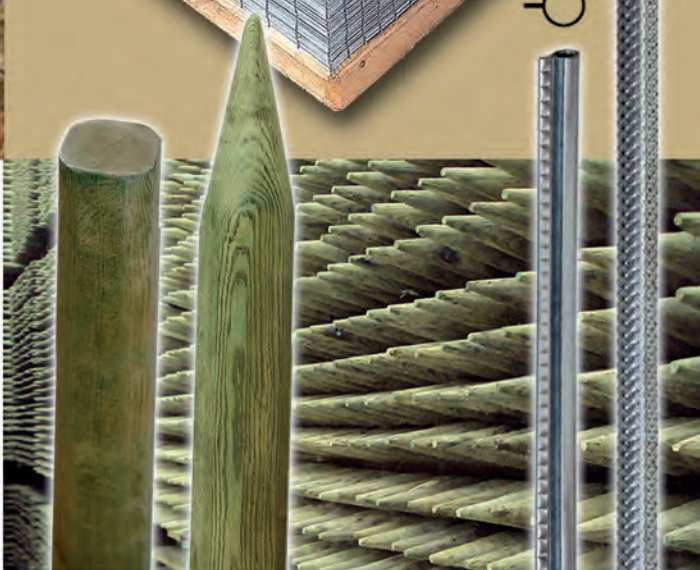
SISTEMA DE PROTECCIÓN TOTAL



**FORTETUB**  
LÍDER POR NATURALEZA

**GUIA DE REFERENCIA PARA EL TAMAÑO DE LOS TUBOS**

180 cm	Ciervos y corzos adultos.	
150 cm	Vacas y caballos	
120 cm	Ovejas, cabras ciervos y corzos pequeños o crías	
70 cm	Liebres	
80 cm	Conejos	
50 cm	Pequeños roedores	



Fábrica de Tubos invernadero, Mallas electrosoldadas, Tutores de madera y galvanizados

21600 VALVERDE DEL CAMINO - HUELVA  
TEL. 0034 - 959 55 58 68 / 653 75 36 63  
E-mail: fortetub@fortetub.com

[www.fortetub.com](http://www.fortetub.com)



ISO: 9001:2008  
Cert. n.º: ES07/3672





# Extremadura tramitó unos 1.800 permisos para el descorche del alcornoque esta campaña

Con el verano el color de la dehesa cambia radicalmente en Extremadura, y más en periodos de sequía extremeña como los que ha padecido el campo en los últimos meses. Sin embargo, la actividad en este ecosistema único en la Unión Europea Europa no decae, y prueba de ello es la actividad del descorche.

La Dirección General de Política Forestal ha gestionado esta campaña en torno a los 1.800 permisos en la región para que propietarios de fincas, así como ayuntamientos con dehesas y montes no gestionados directamente por la Junta puedan realizar la saca de corcho esta campaña, aprovechando la producción que dan los alcornocales y obtener un producto con múltiples usos, que está revalorizado en los mercados. Y que se ha convertido en uno de los más exportados del sector agrario regional.

En la provincia de Cáceres se espera llegar a unas 1.200 solicitudes, para extraer el corcho en el periodo permitido por ley que se extiende desde el 15 de mayo al 15 de agosto. En la provincia de Badajoz se han recibido 621 expedientes de descorche, con un ligero incremento respecto al año pasado. Los agentes del medio natural son los encargados de supervisar estos trabajos para la correcta extracción de planchas de corcho, garantizando que no se dañe la arboleda, que se respete el anidamiento de aves y se cumpla la normativa vigente, cuidando los campos y las dehesas extremeñas. Una vez concedida la autorización, el agente del medio

natural comprueba que las parcelas en las que se están sacando el corcho son las correctas, además de contar el número de árboles y si son bornizos (de primera saca), de segunda saca o segunderos o para la saca de corcho en fábrica.

## Precios

Según los datos ASAJA, los precios este año son ligeramente superiores a los del año pasado, alcanzándose los 95-100 euros/quintal frente a los 90€/quintal sacado de la campaña anterior. Un quintal equivale a 46 kilogramos. Aunque depende mucho de la calidad y calibre de la corcha. La climatología siempre es importante pero este año aún lo ha sido más por las temperaturas extremas extremeñas alcanzadas durante varias semanas.

En el caso de los productores de Andalucía, han solicitado adelantar el descorche como se hace en Extremadura, desde el 15 de mayo “para poder separar el corcho del

alcornoque sin dañar el árbol ya que a finales de julio es imposible hacerlo porque se queda pegado debido al efecto del calor, por lo que afirma también que no sirve de nada que agosto sea también periodo hábil para la saca”.

## Rajado

Para llegar al proceso final, el corcho ha tenido que experimentar un crecimiento de entre 9 y 10 años para que el grosor del mismo genere un calibre que permita su comercialización. El inicio del proceso tiene lugar con el “rajado” del corcho, abriendo el mismo por las “gemas”, una especie de grietas naturales que presenta el exterior del mismo, siempre coincidentes por donde se llevó a cabo en años anteriores. Una vez que se abre la primera “raja”, el corcho se va despegando con facilidad del tronco en forma de paños continuos de gran tamaño.

De un alcornoque adulto se sacan entre siete y ocho kilos de corcho por metro cuadrado de superficie. De esa cantidad hay que deducir una merma del 20 por ciento al secarse, en lo que emplea entre uno y tres años, y otro 20 cuando se raspa y cuece. Las láminas que se extraen se apilan en fardos, según la calidad del corcho extraído, y se vende en quintales para producir desde tapones, hasta aislantes para construcción y aeronáutica, artesanía e incluso para fabricar bloques y esterillas de yoga, entre otros usos.

Fotos: Junta de Extremadura





# TODOS PARA UNO Y UNO PARA TODOS

LA NUEVA SERIE DE PALAS CASE IH



## 27 modelos en 3 gamas

Disfruta de la máxima precisión, una respuesta rápida y capacidades de nivel superior— con una excepcional facilidad de uso.

### **GAMA A — SENCILLA Y FIABLE**

Estas palas están equipadas con la función MACH 2®, lo que permite un acoplamiento rápido múltiple del sistema hidráulico del implemento y la pala con un solo movimiento.

### **GAMA U — VERSÁTIL Y DURADERA**

La gama de palas frontales U cuentan con el sistema premium Fitlock 2+ para un rápido enganche y desenganche. Son el compañero ideal para las tareas de manipulación diarias.

### **SERIE T — TRABAJOS INTENSIVOS**

La gama más alta, la serie T, cuenta con especificaciones premium que incluyen autonivelación hidráulica de serie para aumentar la capacidad de elevación un 35%.

Contacta con tu concesionario Case IH para más información.

     
caseih.com

**CASE IH**



# La actividad resinera crece en los pinares de Extremadura



**Los Grupos Operativos Resinex y Resinlab avanzan en la profesionalización del sector y mejores herramientas en comarcas como Las Hurdes y Sierra de Gata**

**E**l Grupo Operativo RESINEX fue creado en el año 2017 por cuatro empresas muy vinculadas con el sector forestal (Jardinería Técnica Norte Extremeña S.L., Recursos Forestales S.L. Ambienta Ingeniería y Servicios Agrarios y Forestales S.L y Jogosa Obras y Servicios S.L.U.) junto a ADIC-HURDES y ADIS-GATA, con el objetivo de implementar un proyecto de innovación, transferencia tecnológica, conocimiento, y de formación centrado en el sector resinero.

Un sector muy importante en las comarcas del norte de Cáceres, especialmente en Las Hurdes y Sierra de Gata, y en otras zonas de Extremadura que demandaba la modernización de las técnicas de manejo y gestión sostenible de sus pinares resineros. La resina extremeña ha tenido fama por su alta calidad al provenir de masas forestales con "largos turnos".

Mientras, el Grupo Operativo Resinlab cuenta con la participación de tres comunidades autónomas -Extremadura, Castilla y León y Castilla-La Mancha- es un laboratorio experimental (Living labs) formado por una red de parcelas. Propietarios, gestores, investigadores, resineros y la industria de transformación trabajan conjuntamente para innovar en los procesos de obtención de la resina; en los modelos profesionales que permitan una mayor rentabilidad a resineros y propietarios; y en la mejora de la cadena de valor que

garantice el mantenimiento de la actividad y del mercado nacional. Uno de sus principales objetivos es la creación de un Observatorio de Datos.

La titularidad pública de una buena parte de los pinares resineros de la región y la menor necesidad de inversión para obtener retornos destacados en el empleo generado frente a otras actividades son también importantes para favorecer el apoyo a este sector emergente.

La mejora de profesionalización que ha promovido **Go Resinex** desde su creación se pretende alcanzar mediante la homogeneización de las técnicas y métodos de resinación, buscando avances en la producción y en la calidad. En total se han impartido 150 horas de acción formativa, de las que 40 fueron teóricas, 70 horas de prácticas en el monte y otras 40 horas de mentorización. En localidades como Gata, Caminomorisco, Talayuela, Vegas de Coria, Mirabel y Valverde del Fresno. En total, casi 90 personas han participado en alguna de las 7 ediciones del curso "Formación en actividades de resinado" que ha puesto en marcha el Grupo Operativo Resinex entre 2021 y 2022, de las cuales han completado el itinerario formativo 72.

### **Innovación y herramientas**

El segundo gran objetivo del Grupo Operativo Resinex es la innovación y actuali-

zación en los procesos de extracción y recogida de la resina, mediante la transferencia tecnológica. Se ha trabajado en algunas modificaciones de las herramientas y los elementos que conforman el sistema de acopio para conseguir una mejora en su ergonomía y efectividad. El barrasco y la escoda son las herramientas que han sido estudiadas en los centros tecnológicos.

En el caso de la escoda, que es la herramienta con la se realizan las incisiones en el tronco del pino mediante su cabezal provisto de cuchillas, la innovación ha consistido en crear una cabezal de cuchillas intercambiables para que la misma herramienta permita realizar la pica de corteza o la pica de rayón en función de la cuchilla que se le acople.

En el caso del barrasco, que es la herramienta con el que se realiza el desroñe (retirada la corteza previa a la pica) se ha añadido una cuchilla superior en el cabezal que permita la retirada de la corteza de las zonas más bajas del pino sin necesidad de arrodillarse en el suelo.

Con estas innovaciones, se ha logrado aligerar en 700 gramos un cabeza frente a otro: un barrasco convencional suele pesar unos dos kilos y el modificado de 1,3 kilos. Asimismo, se ha logrado modificar la metodología de taladro circular superficial en el pino para evitar al máximo las pérdidas de resina.





## Santander refuerza la liquidez de viticultores, bodegas y cooperativas con la campaña de la vendimia

**S**antander continúa con su apoyo al sector agro español y lanza la campaña vitivinícola 2022/2023, con la que de forma especial refuerza la liquidez de las empresas del mundo del vino, que durante los próximos meses tendrán que compensar los elevados costes de producción de una cosecha en la que la exportación será, una vez más, un aspecto fundamental.

En este sentido, el banco ofrece el apoyo de **Agroconfirming**, principal medio de pago por parte de las bodegas y las Cooperativas Agroalimentarias a los viticultores y que responde a la necesidad de mayor financiación, debido a la Ley de Mejora de la Cadena Alimentaria, que les

obliga a que la uva entregada esté previamente amparada por contrato, a que se conozca el precio y a que sea liquidada a los 30 días de la entrega del último remolque de uva.

De la misma forma, **Santander** apoya a los profesionales del vino mediante el **Anticipo Cosecha**, por el que anticipa los fondos esperados procedentes de la uva que los viticultores entreguen en su Cooperativa. Reestructuración y reconversión de viñedos, así como inversiones de mejora del negocio son retos que se plantean al sector y que **Santander** apoya a través de sus más de 1.000 oficinas especializadas en el sector agroalimentario.

El banco pone a disposición de los viticultores una gestión ágil y flexible y toda su experiencia en la contratación del seguro de viñedo, clave para el sector ante cualquier adversidad climática. Asimismo, **Santander** ofrece la financiación de la prima del seguro en condiciones preferentes.

El apoyo a la internacionalización de las empresas del mundo del vino constituye otro de los aspectos más importantes de la campaña de **Santander**, que trata de impulsar la salida al exterior de este sector, que exporta más del 50% de su producción y en el que Estados Unidos constituye uno de los destinos más importantes.

## YaraVita OPTIMARIS™ el nuevo Bioestimulante de Yara que protege tus cultivos frente a condiciones meteorológicas adversas

**Y**araVita OPTIMARIS™ es un Bioestimulante de aplicación foliar con una alta concentración de compuestos bioactivos extraídos de las algas *Ascophyllum nodosum* y es apto para agricultura ecológica y biodinámica.

Este nuevo Bioestimulante de **Yara** es una formulación líquida altamente concentrada que se puede utilizar para promover el crecimiento de las plantas y el desarrollo de los frutos, así como para mitigar los efectos de las condiciones de estrés abiótico (por ejemplo, sequía, heladas, calor) mediante la preparación de la planta por adelantado.

Este producto se mezcla muy bien en el depósito y se puede aplicar conjuntamente con muchos productos fitosanitarios y fertilizantes foliares, ahorrando así tiempo y dinero. Para obtener más información, visite el sitio web de **Tankmix™**.

### Principales beneficios de YaraVita OPTIMARIS™:

- Combate el estrés abiótico.
- Estimula la capacidad fotosintética.
- El Potasio mejora los parámetros cualitativos de la producción y la respuesta del cultivo ante condiciones desfavorables.
- Alta miscibilidad: facilita su aplicación y ahorra tiempo y dinero.



Este producto viene a completar la gama de Bioestimulantes de **Yara**, compuesta también por **YaraVita OPTINUE™** y **YaraVita OPTITRAC™**.

**YaraVita OPTINUE™** es un Bioestimulante con una formulación consistente en una mezcla de nutrientes y ácidos húmicos, fúlvicos y huminas procedentes de leonardita micronizada para su aplicación en Fertirriego.

**YaraVita OPTITRAC™** por su parte es un Bioestimulante de aplicación foliar para mejorar la floración y cuajado de los cultivos y el ahijado en cereal, para periodos de alta demanda metabólica.



En las explotaciones agrarias de olivar se deben utilizar las mejores técnicas de riego, protección y nutrición del mercado, con objetivo de hacerlas lo más rentablemente posible. **Herogra Fertilizantes**, cumpliendo con su objetivo de dar soluciones nutricionales altamente efectivas para los agricultores de todo el mundo, fabrica fertilizantes a medida para cada explotación y fase de cultivo, con las mejores materias primas del mercado.

Previo a la fabricación del fertilizante, existe un estudio por nuestro departamento agronómico de las necesidades reales del cultivo, realizando un balance entre las

## Herogra Fertilizantes ofrece soluciones a medida para cada explotación

pérdidas de los nutrientes del suelo (extracciones del cultivo, lixiviación, volatilización y precipitación de los nutrientes, etc.) y las aportaciones que realizamos al mismo (agua de riego, materia orgánica y fertilizantes principalmente); y de las interrelaciones existentes entre los nutrientes del medio (relaciones de sinergia y antagonismo), adecuando el fertilizante a las condiciones reales del cultivo.

Para explotaciones de regadío, **Herogra Fertilizantes** recomienda el uso la fertirrigación, que es el suministro de nutrientes a la planta a través del sistema de riego, mejorando la eficiencia en el uso de los mismos. De entre todas las formulaciones fabricadas por **Herogra Fertilizantes**, podemos encontrar tanto fertilizantes sólidos solubles, bajo la marca comercial **Tec-**

**noplus**, como los fertilizantes líquidos claros **Fertigota**, que aportan todos los nutrientes necesarios para las plantas.

Para secano, **Herogra Fertilizantes** recomienda el uso de fertilizantes con nitrógeno estabilizado, para evitar las pérdidas de este nutriente. Cuenta tanto con la gama **NEO**, que contiene un inhibidor de la ureasa que evita las pérdidas por volatilización del nitrógeno; como la gama **Herosol Oro** que contiene un inhibidor de la nitrificación que evita las pérdidas de este nutriente por lixiviación. Ambas gamas se formulan a medida de cada explotación, con el objetivo de aportar los nutrientes que el cultivo realmente necesita, sin provocar ni deficiencias ni excesos, que nos alejarían de nuestro objetivo de hacer rentable de la explotación.

## Cajalmendralejo ofrece nuevas funcionalidades en su App Cajalnet

Con la intención de adaptarse al nuevo escenario financiero en el que los clientes de las entidades se relacionan con las mismas en gran medida por los canales digitales, **Cajalmendralejo** ha renovado su aplicación para dispositivos móviles mejorando considerablemente la experiencia de uso de la misma, actualizando su imagen e incluyendo nuevas funcionalidades que permiten a sus clientes realizar a través de la misma la mayoría de las operaciones habituales sin necesidad de pasar por la oficina.

Esta significativa renovación ha tenido como principal objetivo hacer la **App de Cajalnet** más accesible para todos los clientes, independientemente su edad o formación. El nuevo diseño permite entender mejor las funcionalidades que ya se venían ofreciendo, como la posición global o la

consulta de saldos y movimientos que, al igual que el apartado de transferencias, son ahora más fáciles de utilizar.

La **App de Cajalnet** también cuenta con otras opciones muy útiles como la experiencia de Bizum, fraccionar las compras realizadas con tarjeta de crédito, cambiar la contraseña de acceso o ver y gestionar la correspondencia diaria. Una de las funcionalidades más reconocidas es la posibilidad de activar y desactivar las tarjetas desde la App, algo que **Cajalmendralejo** ofrece a sus clientes desde hace años, con un solo clic y pudiendo elegir entre "apagar" la tarjeta de forma completa o por los distintos apartados de uso. Así, ante la duda del robo o extravío de su tarjeta el cliente puede auto gestionar al momento el apagado puntual o definitivo de la misma.

Desde la App también se puede acceder



directamente a la cuenta oficial de whatsapp de **Cajalmendralejo** que desde principios de este año se ha convertido en un nuevo canal de contacto para todos sus clientes.

### Nuevas funcionalidades

**Cajalmendralejo** seguirá incorporando nuevas opciones para completar su oferta digital por lo que muy pronto desde la **App de Cajalnet** se podrán realizar nuevas operaciones así como contratar la mayoría de sus productos y servicios. La entidad extremeña también está muy concienciada con la ciberseguridad.

*Texto: Juan Bautista Martínez, Director de Negocio Digital*





## Pablo de la Rica

Gerente área de Retail Knowledge de AECOC

# “El 45% de los consumidores compra ahora más productos de proximidad”

**A**ECOC es una de las mayores asociaciones empresariales del país, que reúne a 31.000 empresas del país de diferentes sectores, entre ellos alimentación y bebidas, analizando en detalle las tendencias del nuevo consumo.

*¿Hasta qué punto va a condicionar las estrategias del sector de los fabricantes y de la distribución alimentaria la nueva realidad demográfica de los hogares españoles con un 30% de viviendas unipersonales en 2035 en España?*

La configuración de los hogares ha cambiado drásticamente en los últimos años, y seguirá haciéndolo. Hoy en día el 60% de los hogares ya son unipersonales o están constituidos solo por dos personas, y ya hay más familias con mascotas que con hijos.

Los adultos independientes son un perfil muy valorado por las empresas, ya que representan al 8,3% de la población, consumen un 5,3% del total de la alimentación y son el grupo población que más consumo de alimentos hace por cápita, según los datos del Ministerio de Agricultura.

Sin duda, los hogares unipersonales son cada vez más relevantes para fabricantes y distribuidores alimentarios y ya estamos viendo cómo adaptan estrategias para hacerles llegar una oferta adecuada a sus necesidades, como y productos de conveniencia o raciones individuales.

Si vemos mercados más avanzados, como Estados Unidos, vemos situaciones que aquí siguen pareciendo lejanas, pero que pueden llegar, como el hecho de que el

10% de las nuevas construcciones ya se hacen sin cocina.

*Has hablado de "compradores sostenibles" y de "vergüenza ecológica" en las compras. ¿Ya es un factor de peso en el consumo actual?*

El consumidor quiere proteger su entorno y eso condiciona sus decisiones de compra. No estamos hablando de una tendencia, sino de un cambio de valores. El consumidor ha pasado a ser consciente y quiere cuidarse y cuidar de su entorno.

Si hace décadas el consumo podía ser reflejo de estatus, hoy el sobreexceso puede provocar lo contrario, llegando al rechazo. Esto es lo que los anglosajones bautizaron como *ecoshame* o vergüenza ecológica.

## La productividad natural de Kimatec, la biotecnológica para la que “no todo vale”

**K**imatec, empresa fundadora de **MAAVi Innovation Center**, el mayor centro de tecnología de Europa dirigido a la agricultura natural nació en 2007 con una visión clara: investigar y desarrollar soluciones naturales igual de eficaces que las de síntesis química para cambiar la forma de producir alimentos.

15 años después, con la puesta en marcha del Pacto Verde y la aprobación de la estrategia agroalimentaria “Farm to Fork” de la Unión Europea, la española **Kimatec**, con un crecimiento de la facturación del 80% en el último año, está considerada una de las empresas clave para alcanzar la sostenibilidad real en los sectores de la agricultura y la agroindustria a nivel europeo gracias a sus soluciones basadas en la botánica, la

microbiología y las microalgas y a un método de investigación único que crea sinergias entre moléculas y compuestos naturales dando como resultado productos eficaces y naturales que dan solución a las principales problemáticas de la agricultura: plagas y enfermedades y estreses abióticos.

Para ello, la biotecnológica cuenta con **LINNA** una plataforma de inteligencia artificial propia que le permite acelerar el descubrimiento de los secretos que esconde la naturaleza para el desarrollo de soluciones naturales, eficaces y sostenibles y reducir la aplicación de moléculas de síntesis química y de fertilizantes minerales en la producción agrícola permitiendo al agricultor ajustarse a las nuevas exigencias producti-



vas marcadas desde Europa y producir sin residuos.

Cada vez son más los cultivos que necesitan este tipo de soluciones y hay un gran camino por recorrer, por este motivo, **Kimatec** y su centro de investigación **MAAVi** han puesto en marcha los **MAAVi Labs**, acuerdos estratégicos con grandes productores para el desarrollo conjunto de soluciones a medida a sus problemáticas concretas. Acuerdos a los que ya se han sumado grandes productores como Frutas Bollo, GS España, Cooperativa La Palma o Peregrín en su transición hacia una productividad natural y sostenible.

[www.kimatec.com](http://www.kimatec.com)



**Eleazar García**  
Fundador de Cerveza DAGALA

## “Con nuestra cerveza artesana hemos querido dar a conocer las naranjas de Acebo de Sierra de Gata”

**¿Cómo surgió el proyecto cervecero de DAGALA?**

DAGALA surge de la necesidad de dar a conocer una materia prima muy apreciada y valorada desde antiguamente en Acebo (Cáceres) como son los cítricos y, en particular, la naranja. La tristeza actual es doble, tanto por el abandono de campos, naranjos y frutos, así como por el de los propios pueblos, la mal llamada “España vaciada”. Ojalá fuese esta una situación única de nuestro querido pueblo Acebo en la Sierra de Gata de Cáceres, al norte de Extremadura, pero no. Nuestra idea es aprovechar esta materia prima, darle valor, que se reconozca y llevar el nombre de Acebo a todas partes. Llevamos un año y medio de proyecto, somos muy nuevos, estamos verdes y lejos de los 3-5 años teóricos de consolidación.

**¿Qué tipo de cerveza queríais conseguir y que tiene que ver con la receta de 1880 de Acebo?**

Definir el estilo de nuestra primera cerveza no fue sencillo. Teníamos claro que tenía que ser un producto gourmet, de calidad, y con esa buena base contentar a todo el mundo, pero nada sencillo. Por el ori-

gen y la historia de las lager todo nos llevaba a Alemania por lo que nuestras recetas son de inspiración alemana con maltas alemanas y lúpulo bávaro. Por su amargor y dureza, las recetas del siglo XIX no gustarían a la mayoría del público actual, sólo a unas pocas personas, por lo que digamos que son recetas actualizadas. Aquellas cervezas sólo eran accesibles para unas pocas personas afortunadas. Hoy los tiempos han cambiado y queremos que cualquier persona pueda disfrutar de nuestras cervezas.

**¿La idea es ampliar el tipo de cerveza usando productos locales?**

Efectivamente, nuestra idea es siempre con la base cítrica seguir innovando y creando estilos de cerveza vinculados a nuestro pueblo, esa es nuestra línea roja y no nos saldremos de ahí. Nuestro primer estilo en 2021 fue nuestra **DAGALA Lager Original**, fabricada con cáscaras de nuestras naranjas cortadas a mano y secadas de forma natural, molidas y añadidas en la cocción del mosto de la cerveza, dándole así un amargor y toque cítrico característico. Ya en este 2022 sacamos nuestro segundo estilo, la cerveza **DAGALA Lagumana Shandy** que contiene zumo de naranja y que supone un estilo novedoso en el mercado ya que acostumbramos a ver shandy o radler de limón pero ninguna de naranja. Y la verdad, ha encantado a todas las personas que la han probado, ha sido todo un éxito y para nosotros un lujo poder introducir esa novedad en un mercado falto de frescura y asfixiado de las propuestas de siempre de las grandes marcas industriales.

**Estáis elaborando en la fábrica de Sevebrau en Villanueva de la Serena. ¿Queréis contar con instalaciones propias?**

**Sevebrau**, y en concreto Seve, es nuestro actual Maestro cervecero, recogiendo de manera fiel el testigo y herencia de nuestra admirada **DAGALA**. Para nosotros Seve es el mayor experto en cerveza artesana estilo lager de España, por lo que la decisión fue fácil y la confianza en él es total. Nuestra idea como proyecto es seguir creciendo, tanto con estilos, público, etc. como con tiendas, bares y restaurantes. Y crecer también a nivel estructural y con mayores instalaciones, eso sí, esperemos que siempre contando con **Sevebrau**.

**¿Habéis pensado en contar con un punto de hostelería propio para facilitar su venta?**

La cuestión aquí está en el desconocimiento y la falta de popularidad de la cerveza artesana entre muchos de esos retos e inconvenientes. Eso sin entrar en el poder y todos los recursos que tienen las grandes cerveceras para acaparar espacios. En nuestra mente a día de hoy no está la idea de contar con un punto de hostelería propio, ya que por ahora estamos centrados en hacer buenas cervezas y creemos que ya hay grandes y muy buenos hosteleros que pueden tener nuestra cerveza.







# SIENTE AGRO

La nueva era empieza contigo



## Siéntete parte de la agricultura del futuro

En CaixaBank queremos apoyar a todas las personas que transformáis el sector agroalimentario. Por ello, hemos creado el mayor **ecosistema de innovación agro** con el que podremos poner en marcha nuevos proyectos de digitalización, dar un impulso a jóvenes y mujeres a través de la innovación y ofrecer acceso a Fondos Next Generation EU para una agricultura sostenible.

Entra en cualquiera de nuestras más de 1.600 oficinas, que cuentan con más de 3.000 gestores especializados, o en [CaixaBank.es/agrobank](https://www.caixabank.es/agrobank) y siéntete parte de la nueva era del mundo agro.



**AgroBank**

# La Trashumancia en Extremadura camina para ser Bien de Interés Cultural



Fiesta de la Trashumancia en La Siberia extremeña

## Seis cañadas reales, con una tupida red de vías secundarias como cordeles, veredas y coladas, atraviesan la región

Desde hace 45 años se celebra en el mes de septiembre en el pueblo leonés de Los Barrios de Luna la **Fiesta del Pastor**. Un reconocimiento no solo a dura labor de los pastores -y sus inseparables mastines- sino también a la trashumancia, que durante tantas décadas ha acercado a la ganadería de las montañas y valles leoneses con las dehesas extremeñas en un viaje de ida y vuelta cargado de simbolismo. Aunque la realidad de la trashumancia ha cambiado mucho, tanto en sus medios de transporte utilizados como en el volumen de ganado que mueve, su historia sigue siendo parte esencial del medio rural extremeño y español.

Para recordarlo y que no caiga en el olvido, la Junta de Extremadura ha iniciado los trámites para que sea declarada como Bien de Interés Cultural con carácter de Patrimonio Cultural Inmaterial. La provincia de Ávila y la de León han sido las más activas en la trashumancia de ganado hacia Extremadura en invierno.

Desde su institucionalización en el siglo XIII, con la aparición y desarrollo del Honrado Concejo de la Mesta, hasta nuestros días, el desarrollo y pervivencia de una actividad surgida en el Paleolítico se ha materializado en el paisaje en una vasta red pecuaria, una red de comunicaciones con una longitud de 7.200 kilómetros que cubre una superficie aproximada de 30.000

hectáreas repartidas por las dos provincias extremeñas, según se recoge en el Catálogo de Vías Pecuarias de Extremadura.

### Comida de pastor

Los trashumantes descubrieron productos y objetos característicos, de los que carecían en sus pueblos de origen, a donde los llevaban y difundían. “Con pimentón de la Vera y con aceite de Gata, hace las mejores sopas el pastor de montaña”. Flores del Manzano -gran erudito en la materia- documenta cómo los pastores trashumantes, siempre que podían, se llevaban el pimentón de La Vera, el aceite y el vino de pitarra.

Asimismo, dependiendo de la habilidad del pastor, en las dehesas de alcornoques encontramos la materia prima con la que algunos pastores hicieron una cuidada artesanía de fiambreras, hueveras, tajuelos... de corcho.

Otra cuestión particularmente ilustrativa del intercambio cultural y de conocimientos, dadas las muchas similitudes, en cualquiera de las regiones en las que se desarrolla la Trashumancia, es el régimen alimenticio de los pastores trashumante: frites y calderetas de cordero y cabrito, las sopas canas, las migas, etc., platos que se encuentran extendidos por toda la geografía ganadera.

Gran parte de las grandes cañadas peninsulares transcurren por el territorio extremeño, ya que era un gran territorio o zona

de invernada, siguiendo un eje norte-sur y noreste-suroeste. Extremadura queda recorrida por seis cañadas reales, sobre las que se apoya una tupida red de vías secundarias como cordeles, veredas y coladas.

1) Cañada Real de Gata, procedente de Burgos, que penetra en Extremadura por la localidad de Gata (Cáceres) y prosigue hasta Valencia de Alcántara (Cáceres).

2) La Cañada Real Soriana Occidental, que procede también de Burgos y tras atravesar Béjar entra en Cáceres hasta llegar a Valverde de Leganés (Badajoz).

3) La Cañada Real Leonesa Occidental, que parte de Cuenca y se adentra en Extremadura a través de Navalmoral de la Mata (Cáceres), prosiguiendo hasta Trujillo (Cáceres), Badajoz, la comarca de La Serena (Badajoz) y llegando hasta Fuentes de León (Badajoz) hacia la sierra de Huelva.

4) La Cañada Real de La Plata, que parte de la provincia de León y concluye en Huerta de Ánimas (Cáceres), donde se une con la Cañada Real Leonesa.

5) La Cañada Real Leonesa Oriental, que se inicia, del mismo modo, en León, prosigue hasta Puente de Arzobispo (Toledo) y llega hasta Montemolín (Badajoz).

6) La Cañada Real Segoviana, que a pesar de su denominación parte de Burgos, atraviesa Madrid y Toledo y concluye Granja de Torrehermosa (Badajoz).





INGENIERÍA Y  
DESARROLLO  
AGRO-INDUSTRIAL



# SOLUCIONES INTEGRALES PARA EL ÉXITO DE TU CAMPAÑA DE ALMENDRA Y FRUTOS SECOS



[CALERO-GROUP.COM](http://CALERO-GROUP.COM)

📍 POLÍGONO INDUSTRIAL ASEGRA,  
CALLE DE ALMERÍA, S/N, 18210  
PELIGROS, GRANADA

☎ +34 958 40 50 42

@ [INDAISA@CALERO-GROUP.COM](mailto:INDAISA@CALERO-GROUP.COM)





# Todolivo I-15<sup>P</sup>



*La nueva variedad que revoluciona  
la olivicultura mundial*

Idónea para Olivar en Seto - Elevado rendimiento graso - De alta y constante capacidad productiva - Fácil y económico manejo - Tolerante a enfermedades - Excepcional AOVE



*Nunca antes cosechar  
tempranono fue tan rentable*



*¿A qué esperas para  
plantarla?*

