

Anuario 2020

eCA eCOMERCIOAGRARIO.COM

# ECA AGRI

Maquinaria Agrícola  
y Agricultura

Especial:  
VIÑEDO



## Maquinaria agrícola a golpe de click



Edita:

*Siete*  
Agromarketing

### DOSSIER CEREALES

Los precios del maíz a la baja tras la  
paralización del acuerdo comercial  
entre China y EEUU

### ESPECIAL DIGITALIZACIÓN

Maquinaria Agrícola  
Uso Eficiente del Riego



# ENOMAQ

9-11 FEB 2021

23 Salón Internacional  
de Maquinaria y Equipos para  
Bodegas y del Embotellado

23 International Show of  
Winery and Bottling Machinery  
and Equipment



Zaragoza  
España/Spain



# Tecnovid

9-11 FEB 2021

12 Salón Internacional  
de Técnicas y Equipos para  
Viticultura

12 International Vine  
Growing Techniques and  
Equipment Show



Zaragoza  
España/Spain

2021  
tecnovid.es

Polillas del racimo

**Sumico**<sup>®</sup>

Insecticidas

# Soluciones viña

Fungicidas

Botrytis

**KENJA**<sup>®</sup>

Enfermedades de la madera

**Vintec**<sup>®</sup>

Oídio

**Kusabi**<sup>®</sup>

**Flosul**

**BAGANI**<sup>®</sup>

Mildiu

**Valis<sup>F</sup>**<sup>®</sup>

**Grifon**<sup>®</sup>

**MILDICUT**<sup>®</sup>

Herbicidas

**Chikara**<sup>®</sup>  
DUO

**Beloukha**<sup>®</sup>

**GoZai**<sup>®</sup>



# SUMARIO

**ECA AGRI**  
Maquinaria Agrícola y Agricultura

- 6 ACTUALIDAD
- 12 ESPECIAL DIGITALIZACIÓN
- 20 DOSSIER VIÑEDO
- 22 ESPECIAL FIMA
- 30 DOSSIER CEREALES
- 34 EMPRESAS
- 38 MUJER AGRO
- 40 DATAGRI
- 41 FERIAS

**Edita:** Siete Agromarketing Cultural, S.L. y eComercio Agrario • **Directora general:** Gissele Falcón Haro

**Directora de publicaciones:** Gissele Falcón Haro • **Responsable de proyectos marketing y comunicación:** Marga López

**Coordinador general de publicaciones y contenidos:** Juan Herrera • **Coordinadora revista ECA AGRI:** Marga López • **Prensa:** Judit Cortés

**Colaboraciones:** Enrique Palomo | Flor Cid | J. S. Soler | Martín Pacherres • **Diseño gráfico y maquetación:** Bruno A. G.

**Publicidad:** publicidad@sieteagromarketing.com • **Redacción:** comunicacion@sieteagromarketing.com • **Administración:** siete@sieteagromarketing.com

**Oficinas centrales:** SAGRA 29 BIS - 9D • 28915 LEGANÉS - MADRID • ESPAÑA

**COLABORAN EN ESTE NÚMERO:** ENOMAQ-TECNOVID • BELCHIM CROP PROTECTION • JYMPA • BANKIA • KUBOTA • KOPPERT • IBERCAJA  
SIETE AGROMARKETING • SEMBRADORAS GIL • COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS DE ESPAÑA • OLEOMAQ-OLEOTEC • MUJER AGRO  
ECA COMERCIO AGRARIO • HORTI DATA

**eCA**  
eCOMERCIO  
AGRARIO

[www.sieteagromarketing.com](http://www.sieteagromarketing.com) | [www.ecomercioagrario.com](http://www.ecomercioagrario.com)

Síguenos en:  @eComercioAgr  @ecomercioagrario

## Un futuro de la mano de la tecnología



Esta apuesta por la innovación se hace patente en todos los ámbitos del sector agrario, y uno de ellos es el de la maquinaria agrícola, que avanza de la mano del desarrollo tecnológico hacia su digitalización, para, a golpe de click, lograr una agricultura más competitiva, eficiente y unas labores en el campo más efectivas. Muchos de los avances que la tecnología pone al servicio del agro se harán visibles a lo largo de los muchos eventos, ferias y congresos que se celebrarán en este ejercicio 2020.

Con 2020 prácticamente recién iniciado, el sector agrario afronta este nuevo año con numerosos desafíos por delante. Con el Brexit siendo ya una realidad, habrá que estar atentos a cómo es capaz el agro nacional, de la mano de las administraciones, de sortear las diferentes vicisitudes que la salida del Reino Unido supondrá al campo español.

Un campo español que mira también de reojo a la nueva PAC post 2020, que será más verde y medioambientalista y en la que España se juega mucho, y que pide a gritos medidas estructurales, y no tanto coyunturales, para el problema de bajos precios que lleva acuciando al primer eslabón de la cadena agroalimentaria desde hace años. Una situación que, en este inicio de 2020, se ha hecho más que evidente, llevando a las calles de nuestro país a agricultores y ganaderos, que reclaman unas cotizaciones justas para sus productos.

El sector de los cereales, y más concretamente el del maíz, es un claro ejemplo de inestabilidad en los precios, causada, en gran medida, por la parálisis del acuerdo comercial entre China y Estados Unidos, que hace que no exista demanda de productos agrícolas por parte de China, afectando muy negativamente a las cotizaciones. Y ello ocurre, paradójicamente, en un sector que ha mejorado mucho en los últimos años en materia de I+D+i, con una lucha cada vez más tecnológica y sostenible contra las plagas y enfermedades, y una mejora genética adaptada a cada una de las zonas y situaciones de producción.

**El futuro es aquí y ahora.**

Por Juan Herrera. Periodista agroalimentario

## Balance positivo del mercado de la maquinaria agrícola en 2019

Según datos de la Asociación Nacional de Maquinaria Agropecuaria, Forestal y de Espacios Verdes (Ansemat), el volumen total del mercado de tractores en España fue en 2019 de 44.542 unidades, lo que supone un incremento del 3% respecto a 2018.

Este incremento se ha debido, principalmente, al aumento de los tres mercados principales de tractores: el de tractores nuevos, un 6,7% (12.178 unidades, 27,3% del total); el de usados, un 1,5% (30.714 unidades, 69% del total); y el de usados de importación; un 3,6% (1.650 unidades, 3,7% del total).

Aunque el mercado de tractores usados supone más de dos tercios del mercado total, no predomina en todos los rangos de potencia. De hecho, hasta los 125 CV, el mercado de tractores nuevos en España se sitúa por debajo de los usados sin que exista apenas mercado de tractores usados de importación; entre los 125 CV y los 175 CV se reduce la diferencia entre ambos mercados; y a partir de los 175 CV los tres mercados compiten en condiciones similares, aunque es el mercado de tractores nuevos el que consigue liderar el mercado global.

Según Ignacio Ruiz Abad, secretario general de Ansemat, hay que tener en cuenta que en el mercado total de tractores, debido al enorme peso de los tractores usados por debajo de los 125 CV, la curva del mercado

total presenta una clara tendencia decreciente a medida que aumenta la potencia, sin embargo, en el mercado de tractores nuevos la curva presenta dos características especiales: un máximo en la zona donde se encuadra la potencia media (113,5 CV); y un segundo máximo en la potencia inferior a 80 CV, debido a la presencia cada vez mayor de vehículos homologados como tractores, pero que no son tractores agrícolas, como quads y vehículos multiuso, y cuya potencia es inferior a 80 CV.

### Tractores nuevos

En el caso concreto de los tractores nuevos, en 2019 se han registrado valores máximos en la serie

histórica desde 2013 para bajas y altas potencias, así como alrededor de la potencia media (101-125 CV). Los vehículos homologados como tractor se dividen en cuatro tipos: tractores estándar, tractores estrechos, tractores de cadenas y otros vehículos con homologación de tractor (quads, vehículos multiuso y algunas manipuladoras telescópicas). En este sentido, aunque el mercado total de vehículos nuevos homologados como tractor ha alcanzado las 12.178 unidades, lo que supone un crecimiento del 6,7%, el mercado concreto de tractores agrícolas ha aumentado un 5,4% (11.407 unidades), y el de otros tractores ha alcanzado las 771 unidades, lo que supone un incremento del 32,2%.

Asimismo, si se analizan las cuotas de mercado de cada tipo, se observa que los tractores estándar han vuelto a perder peso en el mercado (pasan de representar el 44,6% al 43,4% en el último año) a pesar de aumentar su volumen un 3,8% hasta las 5.284 unidades; los tractores estrechos crecen también en volumen un 6,7% hasta las 5.995 unidades (lo que supone un 49,2% del mercado total, perdiendo

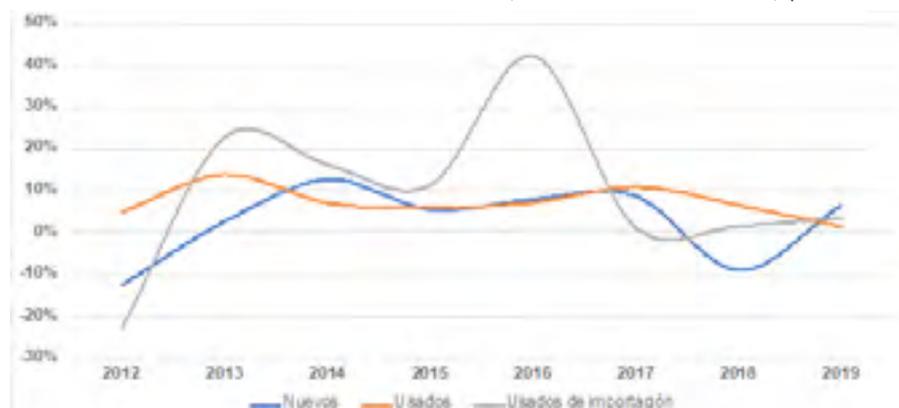


Gráfico 1: Evolución de la variación anual de los mercados sustitutos de tractores (Fuente ROMA - Elaboración de ANSEMAT)

# LAS EXPORTACIONES TAMBIÉN RESPONDEN

Las exportaciones españolas de maquinaria agropecuaria y componentes experimentaron un crecimiento del 8,92%, según datos de la Asociación Española de Fabricantes-Exportadores de Maquinaria Agrícola y sus Componentes, Invernaderos, Protección de Cultivos, Sistemas de Riego, Equipamiento Ganadero, Salud y Nutrición Animal, Maquinaria Forestal, de Biomasa y de Post-cosecha (AGRAGEX), en los primeros nueve meses del año.

La estabilidad de los mercados europeos, sobre todo el alemán y el francés, y el crecimiento “consistente” del africano –Marruecos, sobre todo– y el sudamericano, fueron las claves que permitieron hacer frente al mal comportamiento de las exportaciones al continente asiático y que se registraran cifras positivas al término del año.

De hecho, aunque no hay datos oficiales, desde la Asociación confían en que 2019 se cerrara con un valor de las exportaciones españolas de maquinaria agropecuaria cercano a los 2.500 millones de euros, de los que 1.300 corresponderán a envíos al continente europeo, 550 a África, 400 a América Latina, 120 a Asia y 25 a Oceanía.

## Un segundo semestre complicado

El comportamiento de las exportaciones durante el segundo semestre del año es “difícil de explicar y existen innumerables interpretaciones”, señala el director de AGRAGEX, Jaime Hernani. “Por un lado, las empresas coinciden en el hecho de que, en septiembre, el mercado no arrancó después de la parada tradicional por vacaciones. El mercado está errático y lo podemos corroborar después de volver de Hannover (feria Agritechnica), donde las visitas fueron menores, aunque de calidad”.

Hernani hace también referencia a la debilidad de la economía alemana y a la ligera pero inocua mejora de la francesa. Además, las vacilaciones en el Reino Unido en torno al Brexit siguieron “importunando a los mercados”, al igual que la guerra comercial entre China y los EE. UU., que “ha conseguido crear una incertidumbre total en el mundo económico y financiero”.

# ACTUALIDAD

una décima su representatividad en el mercado); y los tractores de cadenas ganan tanto volumen como cuota a pesar de su escaso peso en el mercado total (un 1,1% del total, y un crecimiento del 10,3%), aunque el número de unidades se limita a 128 en 2019. En el caso de otros tractores, estos han pasado de representar el 5,1% del mercado al 6,3% en un año, alcanzado su máximo histórico en 771 unidades y compitiendo directamente con el mercado de tractores pequeños.

Y todo ello en un año nada positivo en los ámbitos de la producción y la renta agraria. Las razones del aumento de maquinaria nueva, pues, hay que buscarlo en el hecho de que 2019 era el último disponible para registrar y matricular los tractores homologados con la legislación europea anterior al Reglamento 167/2013, que ha embolsado la caída del mercado tras los malos resultados de la renta agraria anteriores a 2018.

## Tractores usados

Respecto a los tractores usados, estos aumentaron el pasado año un 1,5% en 2019, arrastrados por los crecimientos registrados en las comunidades autónomas con mercados más grandes, esto es, Andalucía, Castilla-La Mancha, y Castilla y León, así como Galicia. En este segmento, 2020 también se observa con preocupación pues será el año en que entre en vigor la prohibición de la venta de tractores usados con más de 40 años desprovistos de estructuras de protección antivuelco, y que a día de hoy suponen casi el 20% del mercado total de usados, con 5.907 tractores registrados en 2019.

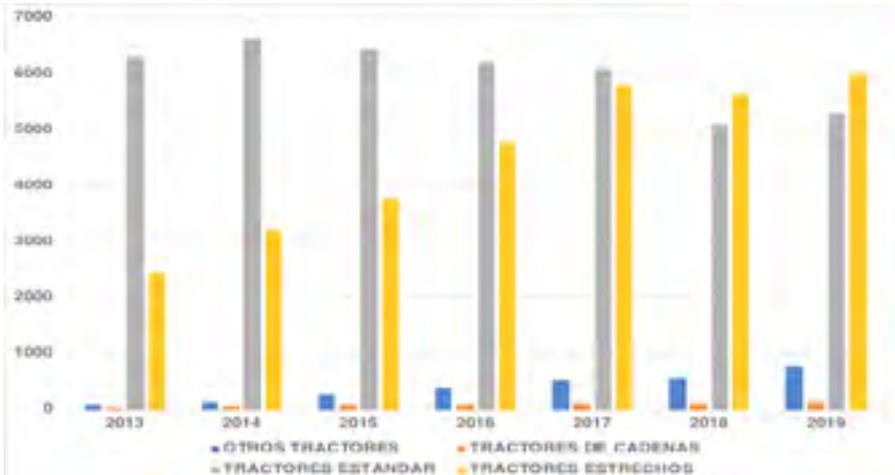


Gráfico 2. Evolución del mercado de tractores nuevos por tipo. (Fuente ROMA - Elaboración de ANSEMAT)

# JYMPA

Amplia gama de maquinaria para la preparación de terrenos



**Directo al rastrojo**  
¡Gran despeje!  
¡No se embozan!



## 2020, Año Internacional de la Sanidad Vegetal

El pasado 2 de diciembre, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) presentaba oficialmente 2020 como el Año Internacional de la Sanidad Vegetal. A través de esta conmemoración, se pretende incrementar la concienciación a nivel mundial sobre la importancia de la protección de la salud de las plantas como herramienta básica e indispensable para contribuir a erradicar el hambre, reducir la pobreza, proteger el medio ambiente e impulsar el desarrollo económico.

En la actualidad, las plantas constituyen el 80% de los alimentos que comemos diariamente, además de generar el 98% del oxígeno que respiramos, lo que permite hacernos una idea de su protagonismo esencial no solo para nuestro bienestar y calidad de vida, sino también para nuestra supervivencia. Sin embargo, a pesar de su importancia, se encuentran amenazadas de forma constante, y cada vez más frecuente, por la aparición de numerosas plagas y enfermedades, sobre las que es preciso actuar con todos los medios a nuestro alcance.

El propio Qu Dongyu, Director General de la FAO, destacó en el acto de presentación de este Año Internacional de la Sanidad Vegetal que “las plantas suponen la base fundamental para la vida en la Tierra y son el pilar más importante de la nutrición humana. Pero contar con plantas sanas no es algo que podamos dar por supuesto”.

Hay que tener presente que tanto el cambio climático como nuestro comportamiento como especie están afectando a los ecosistemas del Planeta, dañando su biodiversidad y generando las condiciones propicias para que estas plagas y

enfermedades puedan prosperar a una mayor velocidad. Asimismo, los efectos de la globalización, y muy especialmente la mejora en los medios para el desarrollo de viajes y el crecimiento del comercio internacional, facilitan la propagación de estas amenazas en espacios extremadamente alejados de su lugar de origen, lo que influye en la afectación de especies vegetales que no se encuentran preparadas ante estas nuevas amenazas, causando un mayor daño en las plantas autóctonas, tanto para cultivo agrícola como silvestres.

Por tanto, desde la FAO se considera esencial que, “al igual que ocurre con la sanidad humana o animal, más vale prevenir que curar en el ámbito fitosanitario”. Efectivamente, la sanidad vegetal, como la humana, comienza con la prevención, continua con la vigilancia y termina, si es necesario, con la curación. Y es aquí donde los productos fitosanitarios juegan un importante papel. Estas soluciones, son a las plantas lo que los medicamentos a las personas, las protegen de las plagas, enfermedades y malas hierbas que las amenazan, garantizando así la rentabilidad de las explotaciones agrícolas y un suministro suficiente de alimentos sanos, seguros y asequibles para todos los consumidores.

El desconocimiento que existe sobre estos productos ha generado una incomprensible mala imagen de los mismos, extendiéndose la duda acerca de su seguridad. Nada más lejos de la realidad. La seguridad de los alimentos que consumimos y que han sido protegidos con fitosanitarios está garantizada en primer lugar, gracias al importante esfuerzo que en I+D realizan las compa-



ñas que los fabrican (desarrollar una nueva sustancia activa requiere una inversión de entre 250 y 300 millones de euros y cerca de 11 años de investigación), en segundo lugar, por los estrictos controles de evaluación que deben superar para ser autorizados, y por último, por el correcto uso de que ellos hacen los agricultores, aplicándolos cuando es estrictamente necesario, en su justa medida y siguiendo las indicaciones de la etiqueta del producto y en las dosis prescritas por el técnico asesor.

Desde AEPLA tratamos de comunicar e informar con transparencia sobre la verdadera realidad de la ciencia aplicada a la agricultura, pues como decía Leonardo Da Vinci ‘la ciencia más útil es aquella cuyo fruto es el más comunicable’. 2020 nos brinda la oportunidad de debatir y aportar luz sobre la Sanidad Vegetal, que no por desconocida deja de ser menos necesaria para poder asegurar los alimentos que cada día llegan a nuestras mesas.



AGRO



EL PIMIENTO Y EL PEPINO NOS IMPORTAN, POR ESO  
SI DOMICILIAS TUS AYUDAS EN BANKIA,  
**TE ANTICIPAMOS LA PAC**



**Bankia**  
ASÍ DE FÁCIL

Financiación sujeta a la aprobación por parte de Bankia. Más información en [bankia.es](http://bankia.es)



## La PAC 2020 llega cargada de novedades

El Consejo de Ministros aprobó el 31 de octubre de 2019 el Real Decreto que modifica la normativa de aplicación de la PAC en España, con el objetivo de cumplir con la normativa comunitaria e introducir mejoras técnicas.

En esta norma se recogen los requisitos necesarios para poder optar a cada ayuda y la información que debe presentarse junto a la Solicitud Única. La Política Agrícola Común (PAC) es una de las políticas más importantes de la Unión Europea, mediante la cual se gestionan las subvenciones que se otorgan a los agricultores y ganaderos de los países miembros.

A grandes rasgos, la nueva PAC 2020 promueve una mejor canalización y eficacia de las ayudas, y una

mayor simplificación en la gestión de la normativa.

### Modificaciones y novedades

Las novedades introducidas en el citado Real Decreto de cara a la campaña 2020 se han llevado a cabo con el fin de adaptar la normativa española a ciertas actualizaciones en el marco normativo de la Unión Europea, así como a ajustes técnicos derivados de la experiencia adquirida en años anteriores. Entre los cambios más destacados, en primer lugar, se ha actualizado el control de la figura del agricultor activo reforzando los controles sobre los titulares que, por ser su actividad principal muy diferente a la agraria, se incluyen en la denominada lista negativa de solicitantes. Con este cambio se pretende controlar mejor que estos solicitantes

están realmente ejerciendo la actividad agraria.

Otra de las modificaciones a destacar es la relacionada con la incorporación de jóvenes y nuevos agricultores. En este sentido, se han introducido mejoras técnicas para favorecer el acceso de estos a la reserva nacional de derechos de pago básico y a la percepción de la ayuda complementaria a jóvenes agricultores.

Por último, se han incluido ajustes técnicos en los controles por monitorización incluidos en los regímenes de ayudas. Dentro de los ajustes efectuados, destaca un nuevo plazo de modificación de la solicitud única, con objeto de unificar las fechas para el cumplimiento de los requisitos para estos expedientes controlados por monitorización.

## El sector agrario se echa a la calle

No ha sido la primera, ni será la última. El sector agroalimentario ha vuelto a echarse a la calle movido por la necesidad de una mejora de la situación que atraviesa.

Entre sus principales reclamos se encuentran la lucha contra los bajos precios en origen, la necesidad de conseguir una reducción de los costes de producción, además de la denuncia de los recortes que llevan años sufriendo en las ayudas de las administraciones públicas.

Asimismo, la subida del Salario Mínimo Interprofesional ha sido re-



cibida por el sector como otro gran perjuicio para su estabilidad y futuro. Por este motivo, y los anteriormente citados, las organizaciones agrarias y sindicatos se han mani-

festado ya en los dos meses que llevamos de año, una situación que será muy frecuente en lo que queda de año de no percibirse mejoras de la crisis actual.



# La agricultura europea ante los efectos del Brexit

Desde que el pasado 1 de febrero Reino Unido ya no forma parte oficialmente de la Unión Europea, reina la incertidumbre en el sector agrario. Sin embargo, abierto el periodo de transición que durará hasta el 31 de diciembre de 2020, solo queda esperar para ver si finalmente se llega a un acuerdo.

La Comisión Europea ha propuesto un pacto con “cero aranceles y cero cuotas” para los productos que entren en el mercado único, pero el primer ministro británico, Boris Johnson, no es partidario de las normas comunitarias y prefiere un tratado de libre comercio.

Por su parte, Luis Planas, el ministro de Agricultura, Pesca y Ali-

mentación del Gobierno de España, del que es el quinto país comunitario con más en exportaciones agroalimentarias, defiende reiteradamente la colaboración del Gobierno con la Comisión Europea para minimizar el impacto de cualquier barrera al comercio, pero, ¿qué pasaría si no llega a un acuerdo?

Según algunos estudios que manejan las instituciones comunitarias, en el caso de no llegar a un acuerdo antes del plazo estipulado, el sector español agrícola y ganadero serían los más afectados.

El primer impacto directo se vería reflejado en la disminución del 5% de las partidas destinadas por los presupuestos de la Unión Eu-

ropea a la Política Agraria Común (PAC), según la propuesta de reforma que actualmente se encuentra en tramitación.

Asimismo, la implantación de controles de calidad y seguridad alimentaria, además de aranceles y fronteras, podrían arruinar a miles de empresas agroalimentarias que tienen al Reino Unido como cliente destacado.

En un Brexit sin acuerdo, el perjuicio para el sector agrario español y, en general, los 44 millones de personas que trabajan en el sector agroalimentario de la Unión Europea sería devastador.

Descubre todo lo que KUBOTA es capaz de hacer por ti.

Ven al stand de Kubota en el Pabellón 8, del 25 al 29 de Febrero en FIMA y descubre toda la gama de tractores, novedades y muchas sorpresas más.



Para más información de esta garantía consulte condiciones en su Concesionario Oficial Kubota. ¡Se sorprenderá!

# ESPECIAL DIGITALIZACIÓN

Por Marga López. Periodista agroalimentaria



## Maquinaria agrícola a golpe de click

Cuando hablamos de digitalización del sector de la maquinaria agrícola pensamos en un tractor conducido de forma autónoma, y aunque eso sí es digitalización, no es todavía la que vemos en nuestros campos. Estoy segura de que llegará, pero hoy la realidad es otra distinta: es maquinaria controlada a golpe de click, con información clave para lograr una agricultura más competitiva, eficiente y unas labores en el campo más efectivas.

La digitalización está provocando una verdadera revolución del sector agrícola, porque en gran medida sobre ella estamos dejando caer el peso de lograr una agricultura más eficiente y sostenible. Y en parte llevamos razón, la digitalización de los procesos, la toma de decisiones en base a datos reales, podrá ayudar al sector a hacer frente a los actuales retos agrícolas: alimentar a una población cada vez más creciente, de forma segura, con menor uso de re-

cursores naturales y de una forma más respetuosa con el medio ambiente. En definitiva, producir más con menos y de una forma más eficiente. “Las posibilidades de las nuevas tecnologías son prácticamente ilimitadas, aunque obviamente deberán encajar en la cuenta de resultados de las explotaciones agrícolas”, nos apunta José Llopis, Director de Marketing de SDF Group, quien continúa: “la automatización total de las tareas aún tardará años, y hará falta

que muchos actores del escenario actual se pongan de acuerdo, pero ¡por qué no!”.

Hablamos pues de tractores conectados, que de forma constante se geoposicionan, recopilando información sobre su rendimiento y que más tarde permitirán un uso semi autónomo; de sembradoras, de aplicadores de fertilizantes y fitosanitarios que son capaces de medir la masa forestal y en función de ello, calcular las dosis de tratamiento que se deben aplicar; de cosechadoras con capacidad de recoger información sobre el estado del producto recolectado para una posterior interpretación de los datos y determinar así qué zona de la explotación está siendo más eficiente; modelos que ofrecen un sistema de lastre y ajuste de la presión de

## Las grandes multinacionales están realizando importantes inversiones para la digitalización de su maquinaria agrícola

los neumáticos para la conservación de los recursos y del suelo, y así un largo etcétera.

La digitalización también afecta al propio uso de la maquinaria, a su autonomía, permitiendo realización de tareas de forma automática y controlar todas las funciones importantes de la misma. Y otro aspecto clave, el mantenimiento predictivo, la posibilidad de adelantarnos y comunicar al usuario la solución de posibles averías antes de que se produzcan y sean un problema. En el caso de Massey Ferguson por ejemplo, los concesionarios, siempre con el permiso de los clientes, ofrecen monitorización remota y apoyo mediante notificaciones 'pop up' y alarmas. Esto significa que el personal de servicio técnico estará informado cuando haya una alarma, permitiéndoles solucionar los problemas remotamente, sin ningún retraso y a menudo incluso antes de que el propietario o usuario sepa de que hay un problema potencial. Igualmente New Holland cuenta con programas de alarmas sobre mantenimientos, ya no solo en la propia máquina, sino también a través de la plataforma MyNewHolland se pueden enviar directamente notificaciones al cliente, e incluso al concesionario con ciertos avisos de revisiones o posibles averías, que detectadas a tiempo evitan daños mucho más graves.

Todo esto es la verdadera digitalización del sector de la maquinaria agrícola, y hacia ella caminamos de forma imparable, con grandes inversiones por parte de las grandes multinacionales, convencidas de que así será la maquinaria agrícola de hoy y del futuro.

### El agricultor, el protagonista

Ya existen muchas tecnologías al servicio del sector agrícola (IoT, Big Data, Blockchain, Inteligencia Arti-

ficial, Realidad Virtual, Realidad Aumentada, Cloud Computing) y el sector tiene a su disposición tecnologías accesibles (tecnología satelital del programa Copernicus, GPS, drones, sensores, robots) pero siempre el peso recae en el agricultor, en su capacidad de interpretar los datos para tomar las decisiones. Y ese aspecto no puede olvidarse.

La información que tanto la maquinaria conectada como la acumulación de datos que a partir de ella se puede tener, le permitirán una mejor toma de decisiones. Es ahí donde radica el fin de la digitalización: el control lo sigue teniendo el agricultor, quien con su experiencia y la información más completa, logra una producción competitiva y sostenible. "Es necesario dar el papel protagonista al agricultor, para que la transformación sea efectiva y duradera, y lo que es más importante, así conseguir que el sector agrario sea más atractivo para las nuevas generaciones, dando continuidad al tejido productor primario", continúa Miguel Ángel Álvarez, Product Manager de AgriArgo Ibérica.

Para ello la formación tanto del agricultor como de los propios concesionarios es un pilar clave en la introducción de nuevas tecnologías, porque si no se conocen bien, es imposible asesorar a los clientes en cuanto a su aplicación real. En el caso de SDF Group por ejemplo, se lleva a cabo, como mínimo, una formación anual sobre este tipo de



Fotografía SDF Group

tecnologías para que sus concesionarios estén suficientemente formados y puedan asesorar correctamente a los clientes.

### La conectividad es la clave

Sin embargo, y aunque es una realidad que el sector de la maquinaria agrícola avanza a pasos agigantados hacia la digitalización de sus productos, el agricultor, o mejor dicho, el campo español se encuentra aún con un freno en su aplicación: la conectividad del mundo rural. En España sigue existiendo hoy problemas de conexión a banda ancha en muchas zonas rurales. Frente a ello, las grandes operadoras de telecomunicación cuentan con proyectos para llevar esas líneas 5G al campo, pero lo cierto es que aún tendremos que esperar unos años para que esto sea una realidad.



Tractor MF 8740 S Dyna - VT. Massey Ferguson

### Massey Ferguson, un aliado en la toma de decisiones

Massey Ferguson fue uno de los primeros fabricantes de tractores en apostar por la digitalización, adoptando el protocolo ISOBUS e implementando telemetría con AGCOMMAND. Ahora dan un paso adelante, conectando cualquier maquinaria, en línea con la misión de Fuse Smart Farming de AGCO por digitalizar completamente las explotaciones.

Un claro ejemplo es su sistema MFConnect, con el que los clientes pueden conocer los trabajos de la maquinaria y el equipamiento, así como los parámetros de operación en tiempo real en su teléfono, tableta y ordenador. Esto permite a los propietarios y gerentes administrar operaciones de forma más efectiva, ayudando a mejorar la eficiencia. Además de ayudar a hacer cambios que aporten de forma inmediata mejoras en la productividad, MF Connect ofrece una gran cantidad de datos, que pueden ser analizados para, por ejemplo, resaltar las causas más comunes de pérdida de productividad, como cuellos de botella esperando a remolques, o detectar personal que requiere mejorar su formación. MF Connect permite a los usuarios monitorizar su flota entera, incluyendo maquinaria de otros fabricantes a los que se les instale el módulo dedicado a ello. Después de crear un perfil privado en una plataforma web, los usuarios podrán ac-

ceder de forma segura para registrar su flota. Desde esta web segura podrán ver su maquinaria equipada con MF Connect. Un beneficio clave de MF Connect es la capacidad de ver la posición actual de la maquinaria, las rutas por las que han viajado, información detallada sobre el ritmo de consumo de combustible actual, así como, entre otras cosas, reportes por horas y alertas de mantenimiento y servicio técnico.

Los tractores Massey Ferguson de las series MF 5700 S, MF 6700 S, MF 7700 S y MF 8700 S pueden solicitarse con el sistema MF Connect de fábrica. La gama de cosechadoras MF IDEAL completamente equipadas, también incluyen el sistema MF Connect y esta opción incluye

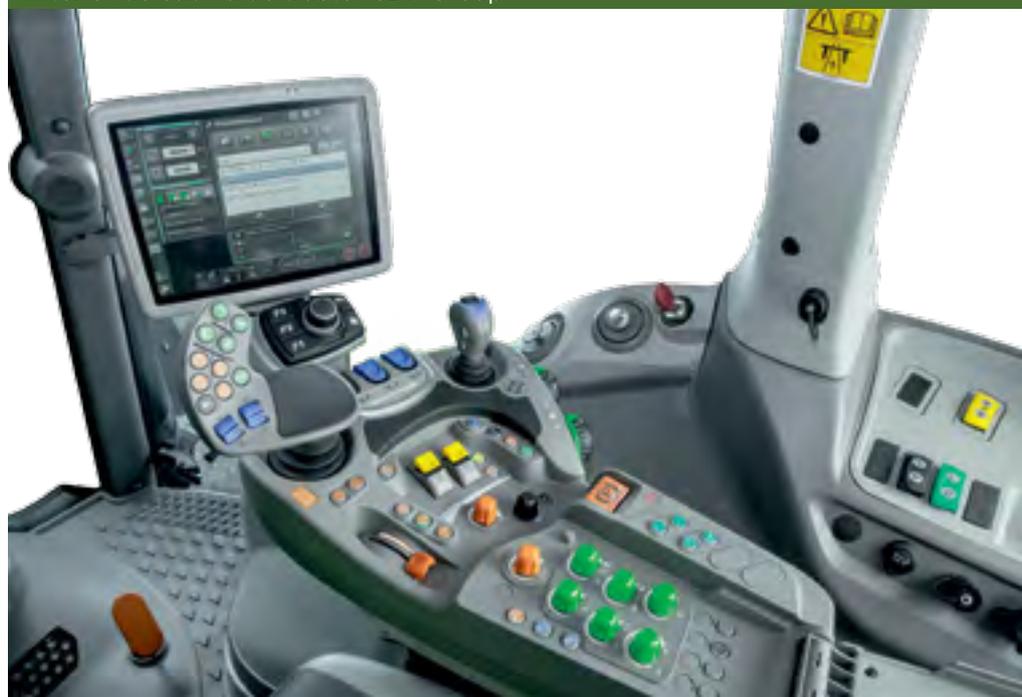
una suscripción de tres años ofreciendo un proceso fácil y sencillo para registrar maquinaria

### SDF Group, mucho más que máquinas conectadas

SDF Group cuenta con un amplio abanico de soluciones que permiten controlar la flota de máquinas, equiparla con sistemas de guiado automático, obtener datos de muchos tipos y lo que es más importante, poder trabajar con ellos de manera libre, desde cualquier programa de escritorio en la oficina. “La conducción completamente autónoma, sin intervención humana de ningún tipo, hoy por hoy es una herramienta más de cara a la galería que una opción real a corto plazo”, apuntan desde la compañía.

Desde esta perspectiva, SDF Group basa su estrategia en lo que han denominado Connected Farming Systems, esto incluye el SDF Fleet Management: sistema de gestión de flotas en dos formatos; básico, que solo precisa de un módulo Bluetooth y permite realizar muchas funciones desde el propio móvil del usuario, o el formato “avanzado” que incorpora un sistema de transmisión de datos a través de una SIM integrada y que envía todo a la nube para poder trabajar con los datos desde la propia oficina en tiempo

Interior de cabina de tractor SDF Group





de decisiones: un ejemplo, incluir de serie en su nuevo X7.624 VT-DRIVE el sistema "McCORMICK FLEET MANAGEMENT", donde la conectividad entre el operador y el gestor de la flota está garantizada por esta gestión de flotas McCormick.

Por otro lado, con la gestión de Flotas (McCormick Fleet / Landini Fleet Management), el cliente puede controlar en tiempo real la posición, las condiciones del tractor y muchos otros parámetros relacionados con el consumo de combustible, las horas trabajadas, etc... Y con el "SERVICE MANAGER", el departamento de SAT de ARGOTRACTORS y la red de concesionarios pueden controlar el estado del tractor, anticipar el mantenimiento requerido y, en caso de necesidad, resolver una incidencia con la actualización y los ajustes del software.

Imágenes de conectividad de AgriArgo Ibérica

real; el SDF Guidance: equipos de guiado automático o asistido con diferentes escalados de precisión y diversas soluciones para adaptarse a cada necesidad; y el SDF Data Management: sistema de toma de datos y transferencia a través de la plataforma Agrirouter, en formato abierto y que, por tanto, es compatible con infinidad de implementos, máquinas y fabricantes.

**Agriargo Ibérica, hacia la captura de datos**

Teniendo en cuenta que para Argo Tractors en el centro del proyecto está el hombre, con el compromiso de respetar el medio ambiente y hacer que el trabajo sea más seguro y fácil para los agricultores, su enfoque está orientado más a la captura de datos para la toma

## #HortiData2020

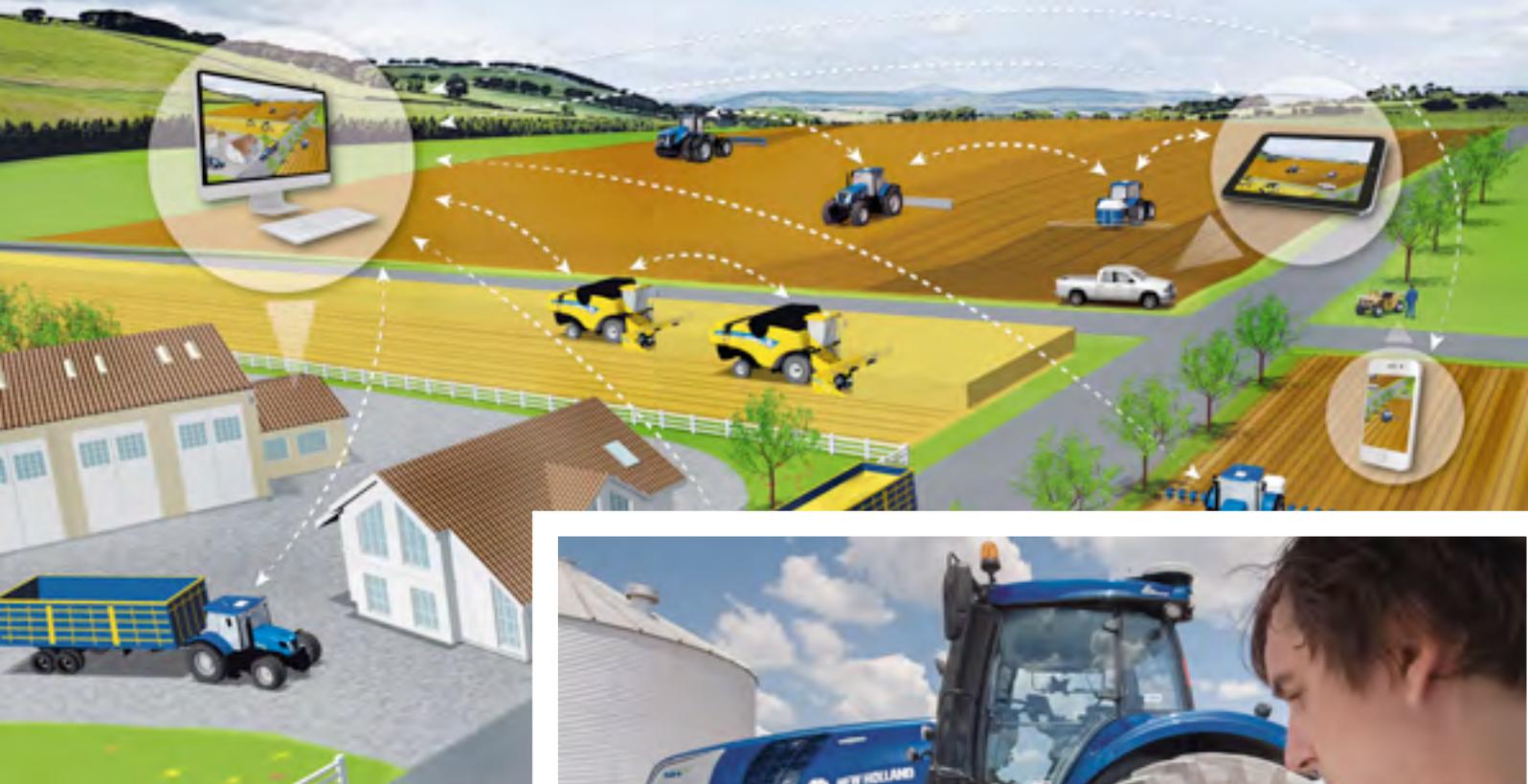
### I FORO DE INNOVACIÓN DIGITAL HORTÍCOLA

# Horti DATA

**ALMERÍA**  
20 de Mayo de 2020  
Auditorio Universidad de Almería

ORGANIZADORES





### New Holland, doble vía de la digitalización

Como hemos visto la digitalización de la maquinaria tiene una doble vertiente, por un lado la conducción remota de la misma y por otro lado, la captura de datos para la toma de decisiones. Desde New Holland se apuesta por ambas líneas, y aunque ya cuentan con el tractor autónomo, siguen centrando parte de su desarrollo digital en la captura de información para su posterior análisis y toma de decisiones en cada momento y de manera instantánea.

En este sentido, cuentan con herramientas como la gestión de flotas las cuales se pueden monitorizar desde una tablet o la oficina, donde se reciben todos los parámetros de la máquina (consumos, tiempo de trabajo, parada, límites por la que se mueve...) ofreciendo al empresario seguridad de cómo y cuánto trabajan sus máquinas; los mapas de rendimiento, donde es fundamental la recogida de datos para poder realizar tratamientos específicos sobre áreas concretas; diagnosis por ordenador, para poder valorar cualquier



Ejemplo de conectividad entre tractor y tablet de New Holland

avería y poder incluso modificar centralitas y cualquier elemento que pueda ser objeto de fallo; y reparaciones con realidad virtual, un proyecto mediante el cual desde un sitio remoto se puede actuar dirigiendo al mecánico en la forma correcta de actuar ante una reparación.

El asesoramiento es una parte fundamental para New Holland, que al disponer de una de las más amplias gamas del mercado, complementada con otros aperos, logra ofrecer a los clientes un servicio global y completo, con todas las herramientas necesarias para su labor diaria. La formación es uno de sus puntos fuertes, disponiendo de un centro exclusivo para ello, ya sea para sus equipos técnicos y comer-

ciales, como directamente a clientes. Por ejemplo destaca el programa Harvest Master donde a todos los clientes de empacadoras y cosechadoras nuevas se le ofrece gratuitamente una formación exclusiva de manejo y de mantenimiento.

**El control lo sigue teniendo el agricultor, quien con su experiencia y la información más completa, logra una producción competitiva y sostenible**



Tractor autónomo de John Deere

## John Deere, camino de la autonomía

Como podemos ver, la digitalización aporta innumerables beneficios a la agricultura de hoy en día, no sólo en lo que respecta a las máquinas, si no a los ciclos de los distintos cultivos. Gracias a ella podemos disponer de información que nos permite una mejor toma de decisiones. En John Deere ya encontramos la captura de datos incorporada en muchísimas de sus máquinas con envío remoto de esos datos gracias a la conectividad, de hecho uno de los premios que han recibido en el Concurso de Novedades Técnicas de FIMA 2020 (Documentación digital escalable), permite documentar directamente con nuestro móvil.

Pero John Deere va más allá, y ponen el foco en la autonomía: “Llevamos mucho tiempo trabajando en este entorno, hace 20 años pudimos ver algunos prototipos autónomos, y ya tenemos máquinas de golf totalmente autónomas”, apuntan desde la compañía, continuando: “los datos son oro, y las maquinaria agrícola permite conectar el campo con las nubes. En Agritechnica por ejemplo, pudimos ver prototipos de máquinas que podrían ver la luz y serán referentes en autonomía. Podemos decir que las máquinas con autoaprendizaje, o el uso de Big Data forman parte de nuestro vocabulario diario”.



## Kubota, la integración total entre tractor y apero

Kubota nos presenta el sistema TIM (tractor and implement management) en la combinación de tractor M7003 KVT con la roto-empaquetadora BV, que permite una in-

## La falta de conectividad en muchas zonas rurales puede suponer un freno para el desarrollo de la digitalización de la maquinaria agrícola

teracción sin igual entre tractor y apero, de manera que el apero puede dirigir de manera automática las funciones del tractor para optimizar la calidad y eficiencia del trabajo realizado.

Esta será una de las novedades con las que esta multinacional acude a FIMA 2020, donde los visitantes podrán aprender cómo funciona el sistema conceptual Tim en la abonadora geospreeder, el cual está actualmente en desarrollo, así como el sistema de diagnóstico remoto para el sistema TIM desarrollado por Kubota y el cual ha sido premiado por el jurado del concurso de novedades técnicas FIMA 2020.



Maquinaria de última de generación de Kubota



# La digitalización en el riego de la vid

La transformación digital está apoyada en la conectividad de los elementos físicos con el mundo digital, la optimización de las comunicaciones y el acceso a los servicios, la disponibilidad de manera escalable y a bajo coste en la nube de los datos y por último el análisis de la información. Todo esto abre un nuevo mundo de posibilidades y valores, en los que los servicios que gestiona el agua pasan de un enfoque tradicional en su toma de decisiones a enfoques predictivos y holísticos con mayor criterio y capacidad de actuar.

Pero la verdadera transformación digital consiste en conseguir la mejor información de manera que se puedan tomar las mejores decisiones posibles. La digitalización en el regadío conduce hacia una mejora de la productividad, una mayor resiliencia y un aumento de la sostenibilidad y en definitiva, redundando en una mayor competitividad de las actividades en las que el agua es factor clave e insustituible.

Los sensores que se están usando en agricultura generan un volumen ingente de datos. Para ello se utilizan técnicas especiales que

se encuadran en lo que se conoce como "BigData", una nueva disciplina para el tratamiento de enormes cantidades de datos. Esta disciplina usa técnicas de inteligencia artificial, sistemas predictivos, modelos, redes neuronales y otras herramientas diseñadas para favorecer la toma de decisiones. El uso de nuevos sensores en agricultura junto con estas nuevas herramientas para el tratamiento de datos, ha dado lugar a lo que se conoce como la Agricultura 4.0. Se trata, en suma, de considerar a la agricultura como una industria, en la que se usan nuevos avances tecnológicos y científicos para lo-

grar una mayor productividad con unos insumos reducidos y el menor impacto posible en el ambiente.

### Sensorización y riego de precisión en la vid

El riego de precisión forma parte de lo que es la agricultura de precisión. Con el pasamos de una simple gestión del riego donde la toma de decisiones está basada en la experiencia y en la intuición a una gestión basada en la toma de datos, es decir en el conocimiento, por lo que la incertidumbre se ve reducida. En ocasiones la decisión del riego está basada en sistemas soporte de ayuda a la decisión y en sistemas predictivos.

Un verdadero riego de precisión comienza en el diseño de la instalación hidráulica. En el caso que exista una alta variación espacial del terreno o que se modifique el marco de plantación o que existan variedades diferentes será necesario diseñar un riego variado con todos los elementos hidráulicos que ello requiere.

**“Cuando hablamos de Agricultura 4.0, se trata de considerar a la agricultura como una industria, en la que se usan nuevos avances tecnológicos y científicos para lograr una mayor productividad con unos insumos reducidos y el menor impacto posible en el ambiente”**

Pero la arquitectura de un riego de precisión está formada por el conjunto de sensores, la red de comunicaciones, el cálculo en la nube y el sistema de control constituido por actuadores o programadores (Figura 1). La información, en todo caso, puede ser representada a través de APP o plataformas.

En el caso concreto que nos ocupa los sensores que se usan en riego para la vid podemos clasificarlos en tres tipos. Por un lado, los sensores climáticos como irradiancia, evapotranspiración, lluvia, temperatura, humedad relativa etc. Otro tipo serían los sensores de suelo como los de humedad, conductividad y temperatura. Por úl-

timo, los sensores de planta como dendrómetros, presión de turgencia, potencial hídrico, flujo de savia etc. Junto a esta información se acompaña la información multispectral e hiperspectral recibida por los sensores de drones y satélites con la que, entre otras cosas, se pueden definir índices como NVDI, concentración de nitrógeno, información geoespacial etc.

Con toda la información recibida se pueden ajustar de forma muy exacta la dosis de riego siguiendo un balance hídrico que puede ser hasta horario y comprobando la correcta distribución del agua en el suelo. Además, podemos ajustarnos al estado fenológico del cultivo y calcular la dosis de riego de tal manera que se someta a la planta a un estrés pero se consiga la máxima calidad en la uva, esto es lo que se conoce como riego deficitario controlado (RDC), que considera la diferente respuesta que tiene el cultivo al aporte de agua en cada fase de su desarrollo.

El óidio, mildiu y otras enfermedades típicas de la vid se evitarán con la ayuda de la información generada por los sensores, básicamente de lluvia, humedad relativa, temperatura y datos históricos y aplicando técnicas de inteligencia artificial como machine learning y sistemas predictivos.



Otro aspecto a resaltar del uso de las TICs y del IoT en la viticultura es la capacidad para hacer frente a los efectos del cambio climático, como puede ser la mejor gestión del riego ante la escasez de recursos, la capacidad de adelantarse a eventos extremos como puede ser bajas temperaturas, elevadas humedades y altas temperaturas etc.

Una alternativa adicional y no menos importante es el uso de las energías renovables, en concreto la energía fotovoltaica. En el caso del riego resulta una solución ideal, coincide máximas demandas con periodo de máxima irradiancia, se encuentra en un medio rural con fácil disponibilidad de espacio. Ahora bien, la solución no es tan fácil pues requiere de soluciones holísticas que afronten el problema de forma integral desde el conocimiento del suelo, planta, red hidráulica de riego y variabilidad climática. Todo esto es la base de un riego sostenible, inteligente y de futuro.

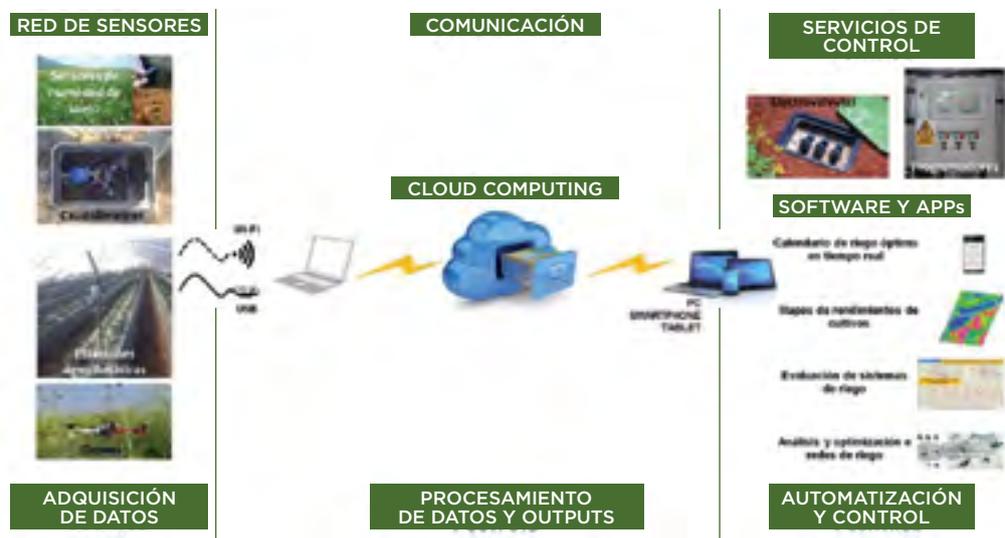


Figura 1. Arquitectura de un riego de precisión

Por Juan Herrera. Periodista agroalimentario

## La viticultura, obligada a adaptarse al cambio climático para asegurar su futuro

Diversificación y sostenibilidad se presentan como dos de las grandes estrategias para asegurar el futuro de un sector vitivinícola en riesgo por las consecuencias del cambio climático.



Del mismo modo que el cambio climático amenaza nuestros hogares, la producción de alimentos o nuestras formas de vida, también amenaza la producción y el suministro global de vino. Y es que si las temperaturas aumentasen hasta llegar a los 2°C, las regiones del mundo que actualmente son idóneas para la viticultura podrían disminuir hasta en un 56%; si se llegase a los 4°C de calentamiento, hasta el 85% de esas regiones dejarían de ser aptas para producir buenos vinos. Así se desprende de un nuevo estudio, liderado por Ignacio Morales-Castilla, investigador de la Universidad de Alcalá, publicado en la prestigiosa revista *Proceedings of the National Academy of Sciences*.

Por suerte, esta investigación también sugiere una estrategia de adaptación. Sus hallazgos indican que reorganizando dónde se cultivan ciertas variedades disminuiría la pérdida de regiones vitivinícolas (a la mitad, con 2°C de calentamiento y en un tercio, si se alcanzasen 4°C de calentamiento). Desde hace tiempo, los científicos han sospechado que la diversidad agrícola es esencial para la aumentar la resiliencia de la agricultura al cambio climático y la vid ofrece una oportunidad única para comprobarlo.

Morales-Castilla comenzó esta investigación en la Universidad de

Harvard, donde se reunió a un equipo de colaboradores multidisciplinares que se centraron en un rasgo clave para la adaptación al clima, la fenología –cuándo se producen las fases clave del desarrollo– de once variedades de vid distribuidas globalmente: Cabernet-Sauvignon, Chasselas, Chardonnay, Garnacha, Merlot, Monastrell, Pinot noir, Riesling, Sauvignon blanc, Syrah y Ugni blanc. Para cada una de estas variedades, los investigadores utilizaron registros agrícolas de sus fenologías y modelizaron cuándo se produciría la brotación, floración y maduración, en cada una de las regiones vitivinícolas del mundo, y bajo tres escenarios de calentamiento: 0°C, 2°C y 4°C.

Para los dos escenarios de calentamiento se pronostican cambios en las condiciones climatológicas que experimenta la vid durante su desarrollo. Los cambios durante el proceso de maduración afectarían a la calidad de los vinos, haciendo inevitable cierto nivel de pérdida de idoneidad de las regiones vitivinícolas. Pero el equipo encontró que ‘permitiendo el reemplazo de variedades, se reducirían esas pérdidas de forma significativa’, señala Morales-Castilla. Así, si se alcanzan los 2°C de calentamiento global y no se implementan medidas de adaptación, el 56% de las áreas vitivinícolas del mundo podrían dejar de ser adecuadas para la viticultura, pero

“si los productores reemplazasen las variedades más vulnerables por otras mejor adaptadas al clima futuro, las pérdidas se reducirían al 24%.

### Sostenibilidad

No solo la diversificación de variedades puede favorecer el mantenimiento del viñedo en zonas de riesgo por el cambio climático. La prácticas sostenibles también tienen mucho que decir en ello. Un ejemplo del trabajo realizado en esta materia es el proyecto europeo ‘Estrategias y prácticas vitícolas sostenibles de adaptación al cambio climático’, presentado el pasado mes de enero y en el que participan institutos de investigación agraria del País Vasco, La Rioja, Navarra así como la *Chambre d’agriculture des Pyrénées-Atlantiques* (CDA) y el *Institut Français de la Vigne et du Vin* (IFV). El objetivo es “evaluar las prácticas agronómicas que permitan la adaptación del viñedo del área occidental del espacio POCTEFA al cambio climático”.

Cada uno de los socios del proyecto va a llevar a cabo ensayos agronómicos de campo en sus instalaciones o en viñedos particulares, utilizando distintas herramientas de adaptación al cambio climático: el uso de cubiertas vegetales entre líneas de viñedo, la utilización eficaz del riego, la aplicación de fertilizantes orgánicos, el empleo de distintas variedades o clones y portainjertos, así como la utilización de redes para disminuir la temperatura del racimo. En todos los ensayos se va a estudiar la influencia sobre el crecimiento vegetativo y el rendimiento del viñedo, y, también, sobre la calidad de la uva. En el de fertilización orgánica de largo plazo se analizará el contenido de carbono en suelo para estimar la capacidad de secuestrar carbono que tienen estos suelos. Finalmente, en los de evaluación del material vegetal se va a poner especial énfasis en el retraso de la maduración, el mantenimiento de la acidez y la consecución de color.

# Koppert ofrece con Trianum® la solución biológica para el control de los hongos de madera en viñedo

Trianum® es un fungicida 100% natural que devuelve el vigor a las cepas a la vez que recupera la biodiversidad de los suelos.

Con Trianum®, cepas viejas que se consideraban perdidas vuelven a brotar y dar abundantes cosechas que crecen con una salud excepcional debido a una protección natural contra enfermedades fúngicas como Fusarium o Verticillium. Es lo que está sucediendo ya en muchas zonas productivas de Andalucía, de Castilla-La Mancha y de Castilla-León en las que cada vez es mayor el número de productores que aplican un nuevo enfoque contra las enfermedades fúngicas transmitidas por el suelo. Trianum® está cambiando para siempre la forma de hacer las cosas en los cultivos de viñedo. Este eficaz fungicida biológico desarrollado y comercializado por Koppert España está demostrando sus enormes beneficios en todo tipo de suelos.

Los excelentes resultados obtenidos en campo han disparado el boca a boca entre los agricultores. En consecuencia, Trianum® se ha convertido en un tiempo récord en el mayor aliado de los viticultores

por sus múltiples beneficios derivados de su original forma de acción. El secreto de Trianum® es una cepa exclusiva del hongo beneficioso *Trichoderma harzianum*. Trianum® coloniza las raíces en poco tiempo brindando a la planta una capa protectora frente a hongos patógenos. Además, Trianum® contribuye a recuperar la biodiversidad natural de los suelos facilitando en gran medida la absorción de nutrientes y agua.

## Escudo protector sin residuos

A diferencia de otros hongos beneficiosos, Trianum® tiene el mayor rango de temperatura en suelo por permanecer activo entre los 8 y los 30 grados. Es en ese intervalo cuando germinan sus esporas y este hongo beneficioso despliega toda su acción protectora frente a patógenos. Trianum ofrece, además de su elevada eficacia contra las enfermedades del suelo, una alta compatibilidad con la mayoría de fitosanitarios que se utilizan habitualmente en la agricultura y permite, incluso, las mezclas en tanque. Puede aplicarse directamente durante la siembra (granulado) o como polvo soluble durante el riego.

El fungicida biológico Trianum® es solo un ejemplo de lo que los mi-

croorganismos de Koppert pueden hacer por los cultivos al aire libre de toda España. Un ejército invisible de hongos y nematodos beneficiosos ha iniciado una silenciosa revolución verde que está cambiando en poco tiempo la forma de gestionar la sanidad vegetal en todo el país. Los microorganismos naturales son la alternativa al uso de productos químicos y plaguicidas, cada vez más escasos a consecuencia de las crecientes limitaciones de uso impuestas por las administraciones competentes. Productos biológicos como Trianum® son la respuesta más eficaz para cumplir con las limitaciones administrativas y con las cada vez más exigentes demandas de los consumidores, que reclaman alimentos saludables y exentos de residuos químicos.



Fungicida biológico  
**TRIANUM®**

Protege y alimenta  
el corazón de tu planta

Biofungicida de máxima protección contra patógenos de suelo.  
Raíces fuertes y sanas que aumentan la producción.  
Exclusiva cepa T-22 de *Trichoderma harzianum* producida por Koppert.



AUTORIZADO PARA  
AGRICULTURA  
ECOLÓGICA



TRIANUM-P

KOPPERT

Por Marga López y Juan Herrera. Periodistas agroalimentarios

## “La agricultura familiar es fundamental desde el punto de vista territorial y contra la despoblación”

ECA AGRI entrevista al consejero de Agricultura, Ganadería y Medio Ambiente de Aragón, Joaquín Olona, quien hace un repaso de la coyuntura actual y los retos que tiene por delante el sector agrario de la región, con los bajos precios, la PAC y una nueva edición de FIMA como telón de fondo.



***A finales de febrero llega una 41ª edición de la Feria Internacional de la Maquinaria Agrícola (FIMA) un evento de primera relevancia en el panorama nacional e internacional de la maquinaria agrícola. ¿Qué supone para Aragón albergar un evento de tal magnitud y tan consolidado en el tiempo?***

Hay que tener en cuenta que es el evento más multitudinario y con más visitantes que recibe Aragón y Zaragoza, por lo que supone un impacto muy importante en la ciudad, con efectos económicos muy destacables. Desde el punto de vista del sector, es un lujo y un orgullo que se celebre aquí un referente como FIMA, que permite mostrar la potencia que tiene el sector agrario en términos de algo que resulta difícil trasladar a la opinión pública, como sector innovador y de tecnologías avanzadas. Cuando hablamos de ello nadie piensa en la agricultura y

precisamente la maquinaria agrícola es un componente súper avanzado en términos tecnológicos.

***Si tuviese que hacer una radiografía, ¿en qué estado se encuentra el sector agrario aragonés?***

La principal característica, que es generalizable a España y la Unión Europea, es la brecha de renta que sufren los agricultores y ganaderos respecto al resto de ciudadanos. Es un problema clave y esencial, y una deuda pendiente que la PAC que no ha satisfecho, y, sobre todo, en el marco del modelo familiar.

***¿Cree que es clave esa agricultura familiar?***

Desde el punto de vista territorial y de la lucha contra la despoblación, es absolutamente fundamental. Y aunque no es el único sector que debe contribuir a ello, es bastante

evidente que el agrario tiene un papel absolutamente fundamental en la mayor parte de los territorios rurales. Soy consciente de que hay turismo, artesanía y otras actividades, pero creo que es bastante obvio el peso del sector agrario.

***Desde el sector lamentan los bajos precios y la escasa rentabilidad de muchas de sus explotaciones, y señalan el año 2019 como negativo. ¿Cómo se observa la situación desde la Consejería?***

Por supuesto, no niego los bajos precios de este año que se está mostrando de manera más virulenta en algunos casos, como por ejemplo la fruta, pero esto no es un problema puntual, es un problema estructural. Desgraciadamente es una característica propia del sector agrario que justifica la existencia de una Política Agraria y veo con mucha preocupación que se hable de

## Es un lujo y un orgullo que se celebre en Aragón un referente como FIMA, que permite mostrar la potencia que tiene el sector agrario

los bajos precios como algo nuevo y coyuntural, siendo algo permanente y estructural. Y debemos ser mucho más conscientes todos los agentes del sector: agricultores, organizaciones agrarias, los políticos... Hay que tener en cuenta que la PAC es una política de rentas, no de mercados, y las herramientas que tenemos para hacer frente a la regulación de precios y mercados es prácticamente inexistente. Claro que hay que trabajar en ámbitos como la promoción, la mejora de la cadena, etc., pero debemos ser conscientes, realistas y responsables de que la política europea es de apoyo directo a las rentas. Y eso no se puede abordar de una manera eficaz con una política de precios y mercados prácticamente inexistente.



**Entonces, ¿considera que esas políticas agrarias deben orientarse más hacia la comercialización?**

No, yo soy un firme defensor de que la Política Agraria debe ser de rentas, mientras las ayudas directas vayan a aquellos agricultores y ganaderos que en el marco de la agricultura familiar dependan fundamentalmente de la agricultura, por eso defiendo la supresión de los dere-

chos históricos. Defiendo la concentración de la ayuda directa al modelo familiar, pero eso no impide que se desarrollen, y en Aragón lo estamos haciendo, políticas de promoción agroalimentaria, que no están solo dirigidas al agricultor, también lo está hacia la industria agroalimentaria. Y eso, en relación a los precios y mercados, es lo que hay que hacer, actividades de promoción, sobre todo en un sector agroalimentario

**iberCaja**  
Renting



**ibercajarenting.com**

Oferta especial:

**FIMA**  
2020



## NISSAN NAVARA

DOBLE CABINA PICK-UP 2.3 DCI 120KW (160CV) VISIA

Color disponible: blanco.

Equipamiento: Control de crucero y limitador de velocidad, HDC (Control de descenso de pendientes), Suspensión Trasera Multi-Link, Asiento del conductor regulable en altura profundidad y reclinable, Reposabrazos en consola central, Neumáticos 255/65 R17, Sistema "Start & Stop", HSA (Asistencia al arranque en pendiente), Luz de freno LED, Radio CD con Bluetooth Puerto USB y Conector (Aux-in), Pantalla TFT de 13 cm (5") con asistencia de conducción.

**INCLUYE** Mantenimiento Premium. Seguro Prima Cerrada.



**459\*** €/mes  
TODO INCLUIDO  
UNIDADES LIMITADAS

\*Costo IVA incluido calculado para un Renting a 48 meses y 10.000 km/año. Costo mensual IVA incluido: 459€/mes.

Financiación sujeta a requisitos de concesión de IberCaja Leasing y Financiación, S.A. E.F.C. Producto de IberCaja Leasing y Financiación S.A. E.F.C. comercializado por IberCaja.

Oferta válida en Península. La fotografía puede no coincidir con la versión y/o equipamiento del vehículo ofertado. Incluye impuesto de matriculación y circulación.

Número de unidades: 20.



que está cada vez más internacjonalizado. Por tanto, son dos los principales ejes de actuación que tenemos por delante, dos cuestiones completamente diferentes, pero a su vez complementarias.

***La sequía también fue protagonista el pasado año. ¿De qué manera ha afectado esta situación meteorológica al conjunto del sector?***

En Aragón, la sequía no es tampoco un problema puntual, sino estructural y soy un defensor de que la mejor herramienta para luchar contra la sequía es el regadío. Y lo digo consciente de que estamos en una situación de crisis climática y que tenemos que adaptarnos a ella y luchar contra ella, pero eso no impide que en un contexto mediterráneo árido, como Aragón, apostemos por el regadío como mejor fórmula contra este gravísimo problema que es la sequía. Y hay otras medidas como los seguros agrarios y la adaptación y adecuación de los cultivos, pero sin renunciar a la política de regadíos, que en Aragón la estamos desarrollando tanto en el ámbito de la modernización como en la creación de nuevos regadíos, para lo cual tenemos un plan de unas 25.000 hectáreas nuevos.

***¿Qué superficie de regadío hay en la actualidad en Aragón?***

En torno a las 350.000 hectáreas, y con este nuevo plan nos planteamos un incremento del 10% aproximadamente. Aunque soy un firme defensor del regadío, esos planteamientos de convertir todo Aragón a regadío son una amenaza y perjudica a la propia política de regadíos, que la tenemos planteada con un sentido territorial, social y muy centrada al modelo familiar, ya que es una herramienta fundamental para mejorar la rentabilidad y la dimensión económica de las explotaciones. En un ámbito árido como el de Aragón es muy difícil mejorar la cifra de negocio sin regadío, pero siempre planteado desde una necesidad vinculada al modelo familiar y a la contribución al desarrollo territorial y la lucha contra la despoblación.

***En el caso concreto del sector frutícola, ¿cómo ha sido la campaña de fruta de hueso de la región? En otras regiones ha sido realmente negativa debido a los bajos precios.***

Hay un problema muy importante de bajos precios; esto es un hecho y una realidad. Ante esto, el problema principal que nos encontramos es el insuficiente desarrollo comercial. En Aragón, el sector frutícola ha realizado un desarrollo tecnológico espectacular con nuevas plantaciones, mejoras de los cultivos y en todos los ámbitos agronómicos, pero no ha sucedido lo mismo con el desarrollo comercial, que es insuficiente. Hemos de reconocer que tenemos un desarrollo y una estructura comercial que no está a la altura de la capacidad productiva y el nivel tecnológico y agronómico de la producción, que ha provocado un desequilibrio tremendo. Eso se traduce en una falta de concentración y en una dispersión de la oferta que es un mal endémico, y así es muy difícil, ya no defender los precios, sino llegar a los mercados.

***¿Y desde la Consejería tienen algún tipo de políticas para desarrollar ese último eslabón de la cadena?***

Hay que tener en cuenta que en materia de política agraria la clave es la PAC, que se ocupa del sector hortofrutícola a través de los Programas Operativos de las Organizaciones de Productores. Y vengo diciendo que esa política es inadecuada porque no se está logrando el objetivo que se perseguía, que es la concentración de la oferta y la promoción comercial. Por ello, nuestra propuesta es reorientar la aplicación de los Programas Operativos hacia objetivos esencialmente comerciales; y, por supuesto, los agricultores fruticultores, en el ámbito del modelo familiar, deberían ser beneficiados por ayudas directas.

***¿Es esa una de las grandes carencias que tiene la PAC desde el punto de vista hortofrutícola?***

Sí, y es gravísima, pero desgraciadamente pretender aplicar ayudas

directas a la fruticultura mediante el esquema de la PAC, que es exclusivamente de pagos por hectárea, es una vía inapropiada, porque ese tipo de pagos está pensado para cultivos extensivos. Yo vengo defendiendo que se apliquen los pagos directos en función de la renta pero esto desgraciadamente no va a ocurrir, lo cual limita y condiciona la aplicación de pagos directos a la fruticultura, algo que me parece imprescindible. En todo caso, el problema de los precios no se va a resolver ni a corto ni a medio plazo; aunque mejoremos la organización comercial, ello no garantiza que los fruticultores puedan alcanzar precios justos, que es lo que todos queremos, y solo podemos garantizarlo mediante la ayuda directa con un mecanismo que debe ser diferente. El mercado no imparte justicia, es un mecanismo de oferta y demanda que no responde a las necesidades de renta.

***Hay regiones en las que se están arrancando frutales. ¿Se está dando en Aragón?***

Yo estoy en contra, como medida política, del arranque porque es incoherente. Para que una política de arranque sea eficaz, en mi opinión, debe estar acompañada de la prohibición de plantación; no tiene ningún sentido estar subvencionando el arranque cuando se puede plantar sin ninguna limitación.

***¿Qué otras alternativas habría en Aragón a los frutales?***

Los frutales en Aragón constituyen un componente fundamental del sector, en la medida en que las zonas más prósperas en la región tradicionalmente han sido las frutícolas. Por lo tanto, es un sector que tenemos que cuidar y adaptar la política para que sea eficaz. Pero tenemos otros muchos sectores muy competitivos en el ámbito puramente agrícola: la agricultura extensiva de regadío, con el maíz, la alfalfa y los cereales en definitiva; o en ganadería tenemos el sector porcino en el que Aragón lidera la producción nacional y que ha experimentado un

## El mercado no imparte justicia, es un mecanismo de oferta y demanda que no responde a las necesidades de renta

desarrollo tecnológico espectacular acompañado de un avance comercial también espectacular. Es un ejemplo a seguir, junto con el vino, que es otro sector que ha tenido un desarrollo muy positivo.

De esta manera, no tenemos que salir de Aragón para buscar ejemplos de éxito en el que se combinen un desarrollo tecnológico y la mejora agronómica y ganadera, acompañadas de acciones comerciales muy potentes. Eso es lo que nos permite que tantos nuestros vinos como el porcino tengan unos mercados internacionalizados, y se esté exportando a los cinco continentes. Para ello, además, hay que tener empresas con capacidad, dimensión y organización capaces de hacerlo. Y lo más importante es que, tanto el vino como el porcino, están basados, en el fondo,

en un modelo productivo familiar. Por eso reitero mi defensa a un modelo de producción familiar dotado de ayudas a la renta, y acompañado de una agroindustria potente, con empresas, capacidad y dimensión. Y además, se da la circunstancia de que en estos dos sectores, los granjeros y los viticultores están percibiendo unos precios, para mí insuficientes, pero razonables, y no se está viviendo una situación tan crítica ni caótica como en la fruta.

**Otro de los asuntos que mantienen en vilo al sector es el Brexit. ¿En qué medida les puede afectar?**

Es muy difícil, con un mínimo de rigor, determinar el impacto que el Brexit podría tener a nivel regional. Sí tenemos claro que aquí en Aragón, para un sector exportador como es el vino y que tiene en el británico un mercado importante, le va a perjudicar, aunque es difícil de-

terminar cuánto. Reino Unido es un mercado también importante para la cereza de exportación. Por tanto, hay ámbitos concretos donde cabe esperar perjuicios, aunque es complicado cuantificarlo. También está por ver los efectos y consecuencias que tendrá en la PAC. No obstante, son tales las indeterminaciones y las incertidumbres que hay que no podemos hacer un pronóstico.



Soluciones completas para el transporte de agua a presión



La nueva generación de tuberías de PVC Orientado

Desde DN90 hasta DN1000 mm  
PN12.5, 16, 20 y 25 bar

Sistema uniforme y continuo en PVC-O

Gran resistencia hidrostática

Total resistencia a la corrosión

Máxima resistencia al golpe de ariete

Gran resistencia a impactos

Máxima flexibilidad

Estanqueidad completa

Los primeros accesorios del mundo en PVC-O

Manguito

Manguito pasante

codos de 11,25°, 22,5°, 45° y 90°

Reducción



# El futuro del mundo agrícola se da cita en Zaragoza del 25 al 29 de febrero

La Feria Internacional de la Maquinaria Agrícola (FIMA) volverá a convertirse durante este mes de febrero en el mayor acontecimiento agrícola del sur de Europa.



La mecanización y las innovaciones tecnológicas mostrarán a los profesionales la mejor manera de hacer más rentables sus explotaciones, mejorando el rendimiento y la productividad. Además, el protagonismo del agricultor quedará de manifiesto en un certamen que presta especial atención a la Agricultura del Mediterráneo y donde se plantea permanentemente la situación de la agricultura europea y mundial.

## Recórd de superficie y expositores

Así, la 41ª edición de FIMA tiene visos de ser histórica. Tras una exitosa edición de 2018 con una superficie de 161.080 metros cuadrados y 1.572 expositores que fueron visitados por un total de 240.323 visitantes, para 2020 se pulverizarán estas cifras. De esta manera, el número de empresas participantes superarán este año las 1.650, lo que hará que la superficie ocupada alcance los

163.000 metros cuadrados frente a los 161.500 de la pasada edición.

Pero sobre todo, el éxito de FIMA se debe también a los visitantes: 240.000 acudieron a la edición de 2018; una cifra que a los organizadores les gustaría superar este año, pero "buscando no solo la cantidad, sino, sobre todo, la calidad", recuerdan.

Con todo, la feria mostrará una vez más la más moderna tecnología y las técnicas y productos de vanguardia tanto para hacer frente a los retos del sector como para responder a las nuevas normativas. De hecho, este año han sido 120 las novedades técnicas presentadas, un 8% más que en la edición anterior, de las que han sido premiadas un total de 41, y que fomentan una agricultura sostenible, precisa, robotizada, eficaz y poco agresiva que resulta sencilla y mejora la calidad de vida y el trabajo del agricultor.

También es relevante el carácter internacional que ha adquirido este certamen con el paso de los años y que no solo se refleja en la procedencia de los expositores y visitantes, sino en el trabajo realizado en materia de misiones comerciales con medio centenar de países. Y sus continuas novedades.

Este año, FIMA 2020 llega con dos relevantes. En primer lugar, en su segunda jornada la feria saldrá de su recinto habitual para trasladarse hasta el Palacio de Congresos de la capital aragonesa, donde se celebrará la gala de entrega de los premios a las novedades técnicas y una cena 'networking'. Por otro lado, la feria constituirá un marco para la difusión de los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) incluidos en la Agenda 2030 a la que se ha adherido FIMA y Feria de Zaragoza.

[www.fima-agricola.es](http://www.fima-agricola.es)



# SIEMBRA CON CALIDAD



## SEBRADORA AIRSEM XL



**GIL**

*Calidad rentable*

- ✓ Equipos de alta tecnología y fácil manejo
- ✓ Máxima autonomía con menor potencia requerida
- ✓ Mayor rendimiento con menos consumo
- ✓ Gran adaptabilidad a todo tipo de terrenos



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



Desde 1954



## Amplia gama de maquinaria JYMPA

Otra edición más, JYMPA estará presente en FIMA, donde presentará una amplia gama de maquinaria para la preparación de terrenos adaptada a todas las necesidades de los mercados nacionales e internacionales, y a las nuevas técnicas de cultivo más respetuosas con el medio ambiente.

A los ya conocidos y exitosos modelos de despedregadoras DYM y MYM para retirar toda clase de piedras incluso de los terrenos más exigentes, se sumarán un subsolador de 7 brazos distribuidos en 2 hileras, y un subsolador Bravo Till de 9 brazos con sistema de seguridad hidráulico non-stop, para los empresarios agrícolas que busquen el mejor rendimiento. Ambos subsoladores son máquinas fiables, robustas y eficientes que permiten realizar un trabajo primario, en terrenos duros y con rastros, sin que se embocen.

Para los que necesiten realizar un trabajo secundario, JYMPA expondrá un cultivador superchisel, muy reforzado, con un gran despeje y con un nuevo sistema de muelles y brazos más resistentes. También se podrán ver una grada rápida de 22 discos y una grada arrastrada de 26 discos en V.

Para los amantes de la siembra directa, los cultivos orgánicos y otras técnicas de cultivo más respetuosas, JYMPA también mostrará un descompactador de 3 brazos dobles.

Y, para finalizar, tampoco faltarán los aperos para preparar el terreno de cultivos especiales como viñedos o arbolados. Un cultivador semichisel y un novedoso subsolador con discos de corte y anchura regulable, formarán parte de la exposición de este tipo de máquinas tan especializadas.

Para poder mostrar toda esta exhibición de maquinaria, cabe destacar que este año el stand de Jympa se ubica en una nueva ubicación en el pabellón 6 (calles B-C, números 9-20), donde los visitantes se llevarán una gran impresión de una firma con una amplia gama de maquinaria, y de dilatada experiencia en el sector y en los terrenos más exigentes del mundo.

<https://jympa.com/es/inici/>

## TIMAC AGRO, innovación

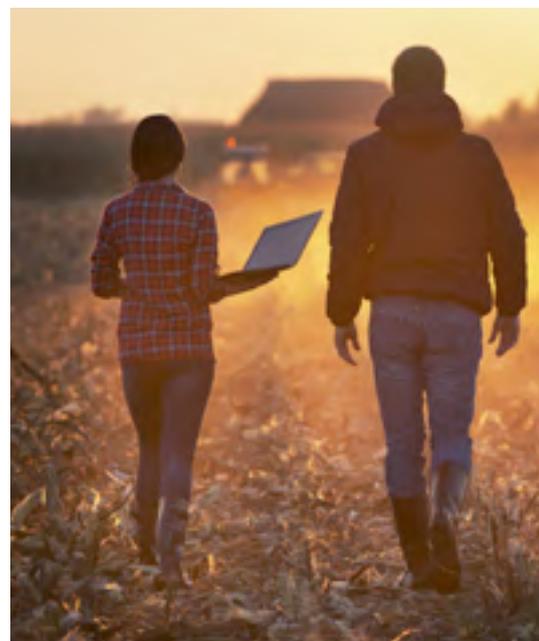
La Feria Internacional de Maquinaria Agraria (FIMA) será el escenario elegido por TIMAC AGRO para presentar sus últimas novedades en fertilización y bioestimulación eficiente para la agricultura competitiva.

Entre sus últimas innovaciones cabe destacar el exitoso lanzamiento de Vitalfit, primer inductor antioxidante para plantas que previene y cura el estrés oxidativo de los cultivos mediante la activación de su sistema defensivo. Por otro lado, y como consecuencia de su compromiso con la sostenibilidad, TIMAC AGRO presenta Avid, fertilizante líquido sostenible, que maximiza la rentabilidad de los cultivos con el mínimo impacto ambiental. Todo ello le convierte en una solución especialmente indicada para zonas vulnerables.

Además, fruto de la apuesta constante por el I+D+I, la empresa

ha incluido nuevas formulaciones que se adaptan a las crecientes necesidades de los cultivos, como es el caso de Rhizovit Process, activador nutricional que maximiza el aprovechamiento de los nutrientes.

La empresa pondrá a disposición del visitante un completo equipo de asesores expertos en nutrición vegetal; así como dispondrá de herramientas informativas y demostrativas sobre el amplio abanico de soluciones disponibles adaptadas a las necesidades más concretas. Finalmente, y con el objetivo de conocer el funcionamiento de las soluciones de TIMAC AGRO desde la raíz, los asistentes a la Feria podrán disfru-



tar de una experiencia virtual única sumergiéndose en el interior de las plantas y comprobando, en primera persona, el funcionamiento eficiente de los productos de TIMAC AGRO.

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

## Sembradoras Gil presenta todas sus novedades



Sembradoras Gil estará presente en una nueva edición de FIMA, donde presentará, en exclusiva, su modelo AIRSEM XL de 8 metros de ancho de trabajo, una de las peticiones más demandadas por sus clientes durante el 2019. A la tolva XL de 6.000l de capacidad le incluyen, de esta manera, un tren de siembra de 8 metros, consiguiendo, tras un intenso estudio del aire, la misma precisión y fiabilidad de siembra que en modelos más pequeños. Aunque ha sido presentada en ferias durante el pasado año, la firma sigue considerando como una gran novedad esta nueva tolva delantera, con un nuevo y exclusivo diseño que facilita la visión desde el tractor y además aumenta su capacidad en 1.900l.

Además, Sembradoras Gil completará su gama de siembra con los modelos AIRSEM-C-6034D, sembradora neumática de siembra directa de discos de 6m; AIRSEM-L-7044, sembradora neumática de siembra directa ligera de 7m que llevará incorporado el sistema ISOBUS que se puede implementar en todas las sembradoras de la firma; y AIRSEM-6048, sembradora neumática de siembra convencional de 6 metros. Además, estará presente, representando a la gama de viña, el modelo SNLV-D de siembra directa con discos.

Entre las novedades de 2020 también se encuentra la grada rápida GR400, de gran calidad con

brazos individuales, para una mayor adaptación en el terreno, montados sobre elastómero de goma. Y como representación de la gama de trabajo de suelo Sembradoras Gil acudirá también con dos Chiseles de distintos anchos de trabajo y profundidad.

Dentro de la gama de pulverización, estarán presentes el modelo suspendido TELENO 2000 con barra de acero 24v con corte automático por boquilla (Seletron), y que como novedad llevará montado la barra con recirculación de fluido; y el pulverizador ABANTOS 4500 arrastrado con barras metálicas paralelas de 24m con bravo 400 9 secciones con corte automático por tramos. Asimismo, como complemento a estos productos estará el nuevo diseño de depósito delantero 1500l.

Por último, también podrá conocer de cerca la abonadora localizadora de leñosos FERTIFRUIT, máquina patentada por Sembradoras Gil por su exclusivo diseño y operatividad. No te pierdas todas estas novedades en el stand 02-09 del pabellón 2 de FIMA, donde siempre. ¡Allí os esperan!

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

## Eni Iberia, completa oferta de lubricantes eco-friendly

Eni Iberia acude a FIMA 2020, Stand 1/2 (Pabellón 10), presentando su gama más completa de lubricantes y productos especiales para maquinaria agrícola, formulados con bases de origen biológico (vegetal) contribuyendo así a la sostenibilidad; además de lubricantes biodegradables que protegen el medio ambiente en áreas especialmente sensibles.

Esta gama "eco-friendly" está compuesta por los siguientes productos:

**Eni i-Sigma bio-tech SAE 10W-30** (bio-based): lubricante de alto rendimiento formulado con materias primas de origen renovable; **Eni Arnica EAL 46** y **Eni Arnica ESB 46**: aceites hidráulicos formulados a base de ésteres sintéticos saturados; **Eni Eco Grease 0** y **Eni Eco Grease 2**: grasas Cálcidas Anhidras

formuladas con aceites de origen vegetal; **Eni Eco Grease Plus 2**: grasa Cálcida Anhidra EP multiuso a base de ésteres sintéticos; **Eni Eco Lube MS 46** y **Eni Eco Lube MS 100**: aceites biodegradables para cadenas de motosierras.

[www.oilproducts.eni.com/es\\_ES/](http://www.oilproducts.eni.com/es_ES/)



# DOSSIER CEREALES

Por Enrique Palomo. Periodista agroalimentario



## Los precios del maíz a la baja tras la paralización del acuerdo comercial entre China y EEUU

La parálisis del acuerdo entre estos dos países hace que no exista demanda de productos agrícolas por parte de China, lo que afecta muy negativamente a las cotizaciones de los cereales.

En el mercado mundial de los cereales hay un “rey” y es el maíz. Recién iniciado el año, los expertos hacen sus cálculos de hacia dónde evolucionarán los precios en los próximos meses. Aunque es difícil hacer un pronóstico, hoy en día, se dan una serie de factores que nos dan ciertas pistas de lo que puede suceder.

La cosecha de cereales a nivel mundial sigue teniendo unas cifras importantes, según el informe USDA de enero, la proyección sigue cercana a los 2170 millones de toneladas, volumen que crece cada año. El maíz supone, con una producción mundial de 1110 millones de toneladas, algo más del 50%, lo que le hace tomar cierta relevancia y ser protagonista de gran parte de

las fórmulas de los piensos compuestos. “El precio del maíz en los últimos años está siendo muy competitivo con respecto al trigo y la cebada”, explica Roberto Martín, responsable de cereales del Grupo AN en Castilla y León. Los operadores apuestan por este cereal para hacer los piensos compuestos ya que tiene un diferencial de precio de entre 15 y 20 €/tm inferior con respecto al trigo. “Mientras que, con respecto a la cebada, con un precio similar, la opción también es el maíz porque aporta más energía”, señala este experto del Grupo AN.

El gran volumen de oferta de este cereal, hace que genere cierta pesadez en el mercado ya que las exportaciones de maíz en EEUU están por debajo de las previsiones

realizadas por el mercado y deben acelerar si quieren dar salida al este cereal a lo largo de la campaña.

La cosecha de maíz Sudamericana, con muy buenas perspectivas, arroja unas cifras de cosecha de 50 millones de toneladas para Argentina y de 101 millones de toneladas para Brasil con unos niveles de exportación de 33,50 y 36 millones de toneladas respectivamente. La segunda cosecha de maíz brasileña, de momento se está desarrollando en unas buenas condiciones, pero cualquier inconveniente en la cosecha podría generar complicaciones para la correcta implantación del cereal. “Por tanto, durante los próximos meses es importante estar atentos a estas variables que podrían generar volatilidad en el mercado del maíz”,

## “La mejora genética del maíz del futuro será específica para cada situación particular”

señala Martín. La previsión a día de hoy de los precios FOB de maíz en el cono sur, varía de los 160 €/tm en marzo a los 156€/tm de junio. “Actualmente nos estamos abasteciendo de maíz ucraniano, su cosecha se cifra en 35,50 millones de toneladas y con unas exportaciones cercanas a las 30,50 millones de toneladas, a día de hoy, las exportaciones han sido notables y están cómodos. En cuanto a los niveles de precios para esta zona suben en torno a 3-4 euros del periodo de marzo a junio”, comenta el responsable del Grupo AN.

Todo lo comentado anteriormente nos dejan factores bajistas en los precios, asumidos todos ellos por el mercado y salvo algún cambio en el mercado importante, parece que puede haber cierta estabilidad.

En este sentido, hay un factor que está inclinando la balanza hacia el lado negativo de los precios y es la actual crisis del “coronavirus”, que está paralizando los movimientos de mercancías y dificultando de forma notable el acuerdo comercial entre EEUU y China. “Esta paralización del acuerdo comercial hace que no exista demanda de productos agrícolas por parte de China y esto afecta muy negativamente a las cotizaciones de los cereales en los mercados al no estar presente una gran demanda como es China”, comenta Roberto Martín. No parece que esto se resuelva a corto plazo y la lectura que realizan los mercados no favorece lógicamente la recuperación de los precios.

Además, los mercados de cereales siempre están atentos a cualquier factor externo que pueda afectar a las cotizaciones. El caso concreto de la crisis del coronavirus, la preocupación del mercado sobre

el impacto que puede tener en la demanda de cereales y oleaginosas. Unida a la desaceleración económica del país asiático, motor de crecimiento del mundo, hacen que, en los últimos días, los mercados hayan reaccionado con el descenso en las cotizaciones, no solo en los cereales sino en el resto de commodities.

### Otros factores a tener en cuenta: Trump

Con unas elecciones, prácticamente a la vuelta de la esquina en EE.UU y una carrera a la presidencia ya iniciada, que culminará el próximo 3 de noviembre de 2020, la precampaña en “al otro lado del charco” puede ser determinante también para los precios de maíz. La posición política de Estados Unidos es muy importante, sobre todo para un país claramente productor y exportador de maíz. “Cualquier decisión que se adopte en materia de favorecer acuerdos comerciales, uso



cooperativas agro-alimentarias

Toledo, 26-27 marzo 2020

de España

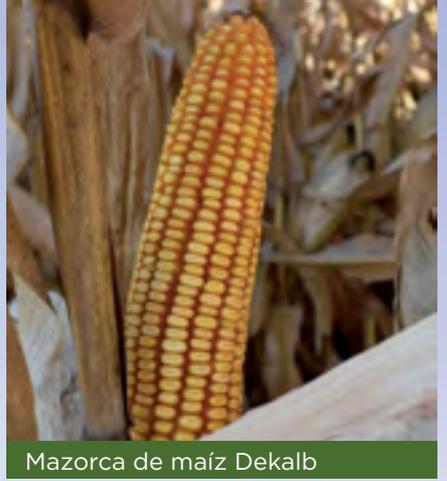
CONGRESO

SOLUCIONES

a los nuevos desafíos

# CongresoCoops

[www.agro-alimentarias.coop](http://www.agro-alimentarias.coop)



Mazorca de maíz Dekalb

### “Los avances pasan también por una lucha más tecnológica y sostenible contra las plagas y enfermedades”

de etanol, subvenciones, etc. tendrá su repercusión en cuanto al consumo, oferta y en el comportamiento a la hora de elegir un cultivo u otro”, señala Martín.

Asimismo, tendremos que seguir con detenimiento las intenciones del actual presidente de los Estados Unidos de imponer aranceles a determinados países (especialmente China) y qué mensajes lanza en campaña. La imposición de estas tasas es uno de los factores que genera incertidumbre y favorece la volatilidad de los precios en el mercado. Un avance o retroceso en las negociaciones, puede hacer que los precios se muevan en una u otra dirección. De momento esas negociaciones están paralizadas y están afectando negativamente.

#### Las variedades de maíz del futuro

Tiempo atrás el objetivo de las empresas de semilla era obtener variedades que se adapten a un amplio espectro de ambientes y climas, tendencia que viene cambiando hace ya tiempo. “Hoy el foco de la mejora genética tiene que ver con proveer a los agricultores de material genético específico, no solo para cada zona agro-ambiental, sino también para cada situación particular”, explica, Santiago Felizia, Country Manager de KWS. Según el responsable de esta empresa en España, “lo que vamos a ver en los próximos años son variedades con características y atributos muy fuertes, diferenciales y con alto valor agronómico”.

El incremento de producción continúa siendo el eje principal en la mejora genética del maíz, pero siempre de forma paralela a dar soluciones a los problemas agronómicos que el agricultor tiene que afrontar en las distintas zonas de cultivo. “La tolerancia a distintas enfermedades, la tolerancia a estrés hídrico, la resistencia de tallo y raíz, o incluso la

calidad de grano para los distintos usos de la industria de alimentación humana, son tenidos en cuenta en los programas de mejora actuales”, explica Eva Pelaz, Delegada Comercial en Valle del Duero de Pioneer Hi-Bred Spain.

La limitación hídrica y el cambio climático definen hoy los programas específicos en los que trabajan las empresas de semillas para obtener los genotipos más tolerantes al estrés hídrico. “Además del trabajo a nivel global, en España el equipo de Breeding lleva adelante trabajos de selección de líneas con mejor comportamiento en este tipo de situaciones, que son luego parentales de híbridos con mayor tolerancia”, señala Santiago Felizia. El aporte de conocimiento no es sólo a través de variedades tolerantes, “sino también de generar y transferir información agronómica que contribuya a obtener mejores resultados productivos como son la correcta determinación de la densidad de siembra para cada híbrido/ambiente, del ciclo de la variedad, del tipo de labranza, de la fecha de siembra, entre otros”, recalca el responsable en España de KWS.

Recientemente se han realizado avances importantes en relación a la tolerancia a estrés hídrico, poniendo a disposición del agricultor híbridos mejor adaptados a condiciones de falta de agua en momentos críticos del desarrollo de la planta, como pueden ser la floración o el llenado del grano. En los próximos años se esperan mejoras notables en este sentido. “También se han tenido que adaptar los programas de mejora a enfermedades cada vez más extendidas en la Península Ibérica como el *Cephalosporium*, hongo de gran impacto en los rendimientos de zonas del sur y centro, así como a virus del enanismo rugoso (MRDV), típico de algunas zonas del Valle del Ebro”, señala Eva Pelaz. En el mercado de maíz para forraje ensilado, este año Pioneer va a lanzar la primera variedad BMR (“Brown midrib”) en Europa. “Este tipo de variedades se caracterizan por un menor contenido en lignina que se traduce en mayor digestibilidad de la fibra, de vital importancia en la formulación de raciones en las ganaderías

de leche”, explica la responsable de Pioneer Hi-Bred Spain.

#### Una lucha contra las plagas más biológica y tecnológica

La lucha contra plagas y enfermedades es otro de los retos del maíz que convive, como el resto de cultivos, con una normativa cada vez más restrictiva para la aplicación de productos. No existe un enfoque único para la protección de los cultivos. “Los agricultores de hoy en día tienen a su disposición una caja de herramientas diversa para minimizar el daño de las plagas, incluidos productos químicos y biológicos de última generación, análisis de datos avanzados y tecnologías de precisión”, explica Anxo Valiño, responsable de desarrollo de maíz de Bayer.

En la actualidad se utilizan herramientas como la inteligencia artificial y el reconocimiento basado en objetos para evaluar mejor la vida del suelo, así como para detectar organismos nocivos del suelo, como el gusano de la raíz del maíz y otras plagas que pueden causar un daño tremendo a los cultivos. “A través de la ciencia de los datos, podemos modelar y estimar mejor dónde serán más dañinas las plagas y las presiones ambientales para ayudar a los productores a proteger los cultivos”, comenta Valiño.

Desde las empresas productoras de semillas están convencidos que la agricultura de precisión también va a suponer un salto en los rendimientos y producciones debido a la gran heterogeneidad que hay en los suelos. “En España la introducción de la agricultura de precisión tiene mayor importancia debido a la gran heterogeneidad que hay en los suelos. “La tecnología ya está disponible, queda por delante la etapa de implementación, siempre la más desafiante, para que logremos agregar valor en cada parcela de los agricultores”, comenta Santiago Felizia de KWS.



# OLEOMAQ

## 9-11 FEB 2021

8 Salón Internacional  
de Maquinaria y Equipos para  
Almazaras y Envasado

8 International Olive  
Oil Mill Machinery, Equipment  
& Packing Show



Zaragoza  
España/Spain



# Oleotec

## 9-11 FEB 2021

8 Salón Internacional  
de Técnicas y Equipos para la  
Olivicultura

8 International Olive-Growing  
Techniques and Equipment  
Show



Zaragoza  
España/Spain

# EMPRESAS

## John Deere cerró 2019 con unos resultados económicos muy positivos



Deere & Company, y su marca comercial John Deere, cerró el pasado ejercicio de 2019 con unos ingresos netos de 3.253 mil millones de dólares, o 10,15 por acción, superando los 2.368 mil millones, o 7,24 dólares por acción, de 2018. Así, las ventas e ingresos netos mundiales aumentaron un 5% con 39.258 mil millones y unas ventas netas de las operaciones de equipos de 34.886 mil millones de dólares.

con la agricultura 4.0, con la optimización, la automatización y la inteligencia artificial aplicada a la agricultura. En John Deere tenemos el privilegio, como empresa líder, de estar en este sector alimentando al mundo. Es un honor y un gran reto a la vez”, señaló Enrique Guillén.

### Novedades técnicas

Durante la jornada también se detallaron las ocho novedades técnicas de John Deere, dos de ellas sobresalientes, premiadas en FIMA 2020.

En este sentido, se presentó la Transmisión infinitamente variable mecánico-eléctrica y sistema de tracción inteligente e8WD 'eAuto-pwr'; el Tractor 8RX, estándar (2+2 RM) con cuatro bandas de goma integradas; un control predictivo de la alimentación en cosechadora; un sistema de amortiguación de las vibraciones longitudinales cuando se trabaja con macro-empacadoras; el sistema de aplicación dual Exact Apply con sensores de imagen RGB; la programación de regulaciones a distancia Autoseup; un sistema de documentación digital escalable; y la accesibilidad de datos multiplataforma 'Data Connect'.

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



Son datos que la filial de la compañía en España y Portugal, John Deere Ibérica, presentó el pasado mes de enero en su tradicional encuentro anual con la prensa. Su director general, Enrique Guillén, confirmó que en la división ibérica el comportamiento fue similar, con un aumento aproximado de la facturación en España del 5%.

“El ejercicio 2019 ha sido fantástico, redondo. Hemos tenido unos resultados a nivel de compañía espectaculares, a pesar del entorno de inestabilidad y volatilidad que vivimos. Nadie se escapa de la aldea global, ni de cualquier impacto de decisiones políticas, de aranceles, etc., pero pese a ello, John Deere, tiene un rumbo firme del que no nos desviamos”, indicó Enrique Guillén.

### Empresa tecnológica

Un rumbo orientado hacia la agricultura 4.0 y la revolución tec-

nológica. En este sentido, el director general afirmó que John Deere acelera su transformación hacia una empresa tecnológica, liderando la agricultura 4.0, en un proceso iniciado hace más de 25 años, cuando la compañía decidió crear una división propia de agricultura de precisión (ISG) y reconocer que estratégicamente iba a ser fundamental para el futuro. “Somos una empresa con 182 años de historia fabricando maquinaria; el año pasado hicimos 100 años en el mundo de los tractores, pero que con una enorme visión de futuro”.

Ese avance tecnológico viene a responder, en parte, al reto que el sector tiene por delante para alimentar a una población mundial en continuo crecimiento, estimada en 10.000 millones de personas en 2050. “La única manera de hacerlo es aumentar los rendimientos agrícolas en un 70%; y la solución no pasa por cultivar más tierra, sino



# Molecor, la especialización para el transporte de agua a presión

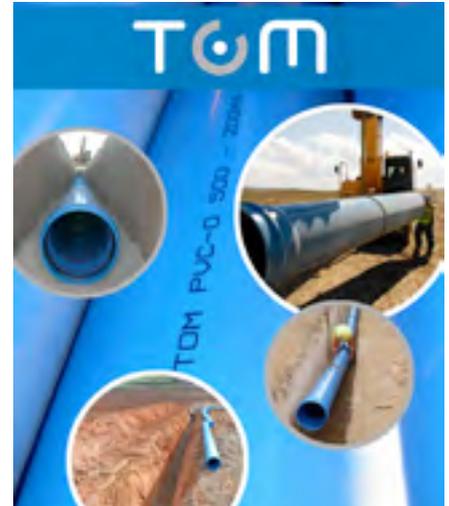
Molecor es la compañía española especializada en el desarrollo de Tecnología de Orientación Molecular aplicada a la fabricación de tuberías TOM® y accesorios ecoFITTOM® en PVC Orientado (PVC-O) para el transporte de agua a presión.

Con TOM® y ecoFITTOM® Molecor ofrece una solución continua y uniforme con PVC-O; esto garantiza las mismas propiedades hidráulicas y mecánicas en los diferentes elementos de la red, tanto en las tuberías como en los accesorios, así como la calidad total del líquido transportado, ya que TOM® y ecoFITTOM® son inmunes a la corrosión y a las agresiones químicas de micro y macro organismos, cumpliendo así con los estándares de salud para el agua de consumo humano.

Gracias a la orientación molecular, las tuberías TOM® y accesorios ecoFITTOM® de PVC-O presentan ventajas aplicables tanto a la calidad del producto por sus propiedades físico-mecánicas y químicas, como al mayor rendimiento de instalación y a la minimización de cos-

tes energéticos durante la explotación, consiguiendo así una altísima eficiencia en costes en la ejecución y mantenimiento de las redes de agua, asegurando la fiabilidad en el abastecimiento y la protección ambiental.

Cabe destacar también, que las tuberías y los accesorios de PVC-O, son la solución más respetuosa con el medio ambiente, presentando una huella ambiental significativamente inferior a otros productos alternativos. Esto se debe, tanto a la eficiencia energética que se consigue durante su fabricación y su uso, como a la menor emisión de CO<sub>2</sub> a la atmósfera a lo largo de todo su ciclo de vida, de esta manera presenta una menor contribución en el efecto invernadero y en el cambio climático del planeta.



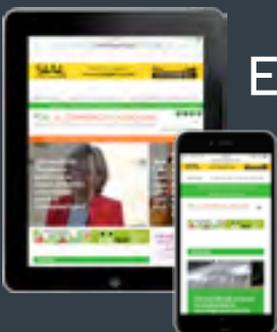
Las tuberías **TOM® de PVC-O** se fabrican en una amplia gama de presiones nominales (12.5, 16, 20 y 25 bar) y diámetros (de 90 a 800 mm).

Los accesorios **ecoFITTOM® de PVC-O** se fabrican en presión nominal de 16 bar y diámetros nominales de 110, 160, 200, 250, 315 y 400 mm.

[www.molecor.com/es](http://www.molecor.com/es)



## eCOMERCIO AGRARIO.COM



El mundo agro  
en tus manos

Periódico digital de actualidad política y económica del sector agrario internacional

Síguenos en: [@eComercioAgr](https://twitter.com/eComercioAgr) [@ecomercioagrario](https://facebook.com/eComercioAgr)

Suscríbete a nuestros boletines



## Argo Tractors: crecimiento a doble dígito de la red de los concesionarios europeos en 2019

Cuatro nuevos concesionarios en Italia, 6 en España, 10 en Reino Unido y República Irlandesa y 9 en Francia: la red de distribución de Argo Tractors está experimentando un crecimiento sin pausas ni límites, que ha determinado en el último año una ampliación significativa en el número de distribuidores.

“Es la confirmación - destaca Simeone Morra, Director Corporate Business de Argo Tractors - de la tendencia positiva del plan de desarrollo de nuestras marcas en el territorio europeo, acompañado también por una estrategia análoga en varias zonas geográficas del mundo. La transformación 4.0 y la estrategia de desarrollo de la red, proyectos en los cuales Argo Tractors ha concentrado sus esfuerzos, incluso económicos, ahora permiten tener una empresa moderna e innovadora, capaz de responder de manera eficaz e inmediata a los clientes y a la red de concesionarios, que se sienten cada vez más parte del proyecto industrial del grupo”.

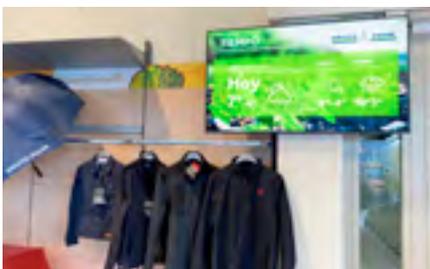
El factor humano, central también en la misión de Argo Tractors, es uno de los factores destacados muchas veces por los nuevos concesionarios que, al adherir al proyecto “free to grow further / libre para seguir creciendo”, han apreciado también la filosofía del grupo industrial de gestión familiar que extiende el concepto de libertad empresarial a la red de concesionarios, haciéndola partícipe además, de un proceso de crecimiento sinérgico a través del desarrollo de herramientas digitales puestas a disposición para facilitar la venta, el análisis de los mercados, los servicios de posventa, recambios y la gestión financiera. Por último, pero no menos impor-



tante, una gama de tractores amplia y de vanguardia para satisfacer las exigencias de todos los agricultores europeos, ya sea en términos de usos como de tecnología integrada.

[www.argotrac.com/es/](http://www.argotrac.com/es/)

## SDF inicia el proyecto Concesión Conectada de la mano de Telefónica



La filial española del Grupo SDF, a través de su departamento de marketing, ha firmado un acuerdo con Telefónica para incorporar un sistema de emisión de contenidos audiovisuales centralizado, en su red de concesionarios. De esta manera, se abre un nuevo canal de

comunicación directa con los clientes, además de permitir a las concesiones, personalizar la parrilla de vídeos con información y ofertas de carácter local.

Telefónica y su división Onthespot, cuentan con décadas de experiencia en sistemas de marketing en el canal de venta, y han adaptado un ambicioso proyecto a las necesidades de la red de SDF. El sistema cuenta con una pantalla de 55 pulgadas unida a un pequeño ordenador que a su vez se conecta a una plataforma de descarga de contenidos controlada desde las oficinas de SDF en Tres Cantos.

De esta manera, los elementos en emisión están siempre actualizados, ya sean vídeos, ofertas, noticias, o incluso el pronóstico del tiempo que se muestra en cada localidad donde esté ubicada la pantalla. El sistema identifica las marcas distribuidas por cada concesionario y solo emite el contenido que le corresponde. Además, los propios concesionarios, cuentan con capacidad para modificar la parrilla, insertando información personalizada; ya sean ofertas locales, entregas de tractores, o vídeos de realización propia.

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



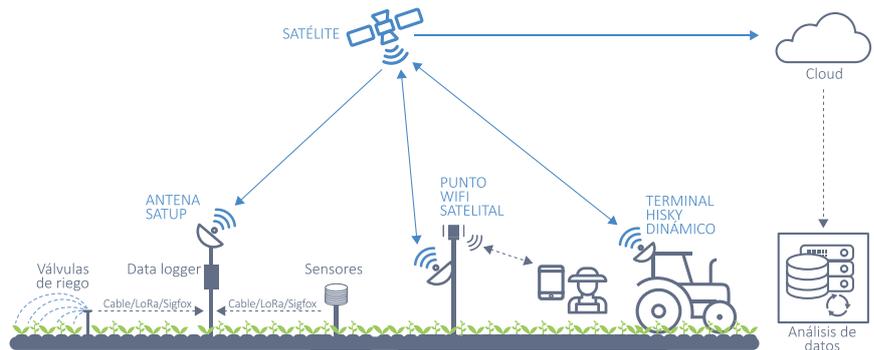
# Hispasat y Eureka apuestan por la conectividad en zonas rurales

Ambas compañías desarrollan dos proyectos piloto, en colaboración con Florette y Digitalanimal, que permiten la monitorización de los cultivos y del ganado en tiempo Real.

Hispasat, el operador español de satélites de comunicaciones del Grupo Red Eléctrica, y Eureka, la multinacional española de telecomunicaciones, han puesto en marcha dos proyectos piloto para impulsar la transformación digital del sector agroalimentario en el medio rural y mitigar la brecha digital en el campo a través de tecnologías como el satélite y el hotspot WiFi. Las iniciativas se están llevando a cabo en las provincias de Ávila y Alicante en colaboración con ganaderos y agricultores locales.

El primero de ellos se está desarrollando de la mano de la compañía Digitalanimal, fabricante de sistemas de localización y monitorización del ganado. Este proyecto está facilitando la conectividad vía satélite de una finca de 400 hectáreas de monte abulense mediante una antena orientada a la flota de Hispasat que permite enviar a la central de control los datos emitidos por los sensores que portan 130 reses.

El otro piloto se sitúa en un campo de cultivo de Florette, la compañía de ensaladas y verduras envasadas, donde se ha instalado el hotspot WiFi vía satélite. Esta tecnología aporta conectividad de banda ancha para que el personal



de la finca transmita en tiempo real los datos de gestión de los cultivos desde sus dispositivos móviles, sin tener que desplazarse a zonas más alejadas con conectividad terrestre.

Ambos trabajos se presentaron en el marco de Datagri, el mayor encuentro de digitalización del sector agroalimentario de España.

## Uso de tecnología satelital

La tecnología satelital aporta conectividad en aquellas zonas en las que las telecomunicaciones terrestres son insuficientes y permite a los agentes presentes en el ámbito rural sumarse al proceso de transformación digital. En España, la cobertura de banda ancha en las zonas rurales es aún deficiente y hay más de 2.040 pueblos que no disponen de acceso a Internet.

En este sentido, el uso de estas innovaciones beneficia tanto a las empresas que realizan la gestión inteligente de las explotaciones agrarias, permitiéndoles ampliar su cuota de mercado y llegar a territorios que carecen de comunicaciones terrestres, como a los propios empresarios agrícolas, a los que les facilita la toma de decisiones, aumenta su productividad y reduce los consumos de agua, abonos y fitosanita-

rios. Esta tecnología también garantiza la trazabilidad de los productos y contribuye a minimizar el impacto de la actividad agropecuaria en el medio ambiente.

## Cómo funciona

La viabilidad e inmediatez de la tecnología satelital de Hispasat permite dotar de conexión a Internet a cualquier punto de España, lo que la convierte en la solución tecnológica idónea para el sector agroalimentario. De forma complementaria, la tecnología hotspot de Eureka puede dotar de puntos de acceso WiFi vía satélite a las explotaciones agroalimentarias para facilitar las comunicaciones de los agricultores, la operación de las fincas y el envío de fotos e información recogida sobre el terreno en tiempo real.

Asimismo, un terminal satelital de reducidas dimensiones, bajo consumo y fácil instalación puede encargarse de transmitir de forma continua los datos enviados desde los sensores que monitorizan el ganado o las plantaciones. Por último, los terminales satelitales autoapuntables son una solución óptima para proporcionar conectividad en entornos de movilidad como el de la maquinaria agrícola. Todos estos terminales pueden funcionar con una placa solar.



# ENTREGADOS LOS II PREMIOS MUJER AGRO

Impulsados por Siete Agromarketing y eComercio Agrario, en esta segunda edición, los Premios han estado patrocinados por Cajamar, Onubafruit, Compo Expert y MSD Animal Health, como entidades que apuestan por la igualdad de la mujer agroprofesional, y donde además han estado representadas las principales regiones agroalimentarias, a través de las 18 candidaturas que han participado.



Ganadores y patrocinadores de los II Premios Mujer Agro

Siete Agromarketing y eComercio Agrario, congregaron el pasado 29 de enero a más de 200 personas en la Asociación Nacional de Ingenieros Agrónomos (ANIA) en Madrid, en el acto de entrega los II Premios Mujer Agro, galardones que forman parte del conjunto de acciones del Proyecto Mujer Agro puesto en marcha por ambas entidades en 2017.

La jornada comenzaba con la bienvenida de los moderadores, Luz Sánchez-Mellado, escritora y periodista de El País, y Pablo Rodríguez Pinilla, director general de Onda Agraria, quienes daban paso a Alfonso García Puertas, Vocal de

la Junta Directiva de ANIA. En su discurso de inauguración, García Puertas puso en valor proyectos como el de Mujer Agro, destacando el compromiso de esta entidad con todos los proyectos de formación y reconocimiento donde la mujer es protagonista.

Seguidamente tomó la palabra Gissele Falcón, Directora General de Siete Agromarketing, quien anunció que el Foro Nacional Mujeres Agroprofesionales, en su cuarta edición, tendrá lugar el próximo mes de junio en Valencia. "El proyecto Mujer Agro avanza, y suma acciones. Además del Foro y los Premios, se suman dos nuevas iniciativas que comen-

zarán a desarrollarse este año: los Espacios Mujer Agro, espacios para la formación y transmisión de conocimiento, impulso al talento, visibilidad de la mujer rural, bases para la inspiración de las mujeres agricultoras, pescadoras y ganaderas; y CIT Agro (Ciencia-Ingeniería-Tecnología), una nueva línea de acción con la que queremos dar un impulso a las carreras universitarias relacionadas con la ingeniería agrónoma, pero sin olvidar el impulsando al cooperativismo, la igualdad y el trabajo en equipo".

## La titularidad es la clave de la visibilidad

Como antesala a la entrega de los Premios tuvo lugar la Tertulia: Emprender en la España Vacía: un reto para la Mujer Agro, donde participaron Lourdes Zuriaga, presidenta de APAE; María Gafo Gómez-Zamalloa, Dirección General Agricultura y Desarrollo Rural de la Comisión Europea; Teresa López, Presidenta de Fademur y María Ángeles Rosado, Responsable de Despoblación y Mujer en el Comité Ejecutivo de Asaja Cuenca.

En este reto de la Mujer Agro y de revertir la tendencia de la España Vacía, alcanzar la titularidad en las explotaciones agrícolas y ganaderas parece ser la clave para lograr su visibilidad, su empoderamiento y para dar el paso de la mujer rural a la mujer rural profesionalizada. Y es que aunque la Ley de Titularidad compartida está en vigor desde 2011 en España, no ha tenido los efectos prácticos que se buscaba con ella.



Mesa de Debate: "Emprender en la España Vacía: un reto para la Mujer Agro"

### La perspectiva de género, una cuestión de Estado

Begoña Suárez Suárez, Subdirectora General para el Emprendimiento, la Igualdad en la Empresa y la Negociación Colectiva de Mujeres, del Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades (IMIO), del Ministerio de Igualdad, fue, por su parte, la encargada de clausurar el acto en un claro apoyo de esta institución al Proyecto Mujer Agro. En su discurso puso de manifiesto la necesidad de que todas las instituciones, no solo las de igualdad, incorporen la perspectiva de género en sus políticas. En este sentido, Suárez Suárez ha añadido que desde un despacho es muy difícil diseñar políticas, por lo que abren las puertas del Instituto de la Mujer a escuchar las necesidades de la mujer agro, y porque además, el éxito de una, es el éxito de todas.

### Entrega de Premios II Premios Mujer Agro

Una vez finalizada la Tertulia, tuvo lugar el acto de entrega de los II Premios Mujer Agro, unos galardones cuyo fallo del jurado no se

desveló hasta el mismo momento de su celebración. En total, fueron 18 las candidaturas presentadas en esta segunda edición de los Premios, destacando todas ellas por su profesionalización y por su trabajo en pro del empoderamiento de la mujer agroprofesional, impulsando políticas de igualdad en el sector agroalimentario.

Así, el II Premio Mujer Agro, en la categoría de Mujer, recayó en Blanca Torrent, directora General de Aceitunas Torrent. El jurado premió a Blanca Torrent por fortalecer una importante política de género igualitaria en la empresa, propiciando la presencia de la mujer en todos los niveles de la organización, e impulsar numerosas iniciativas para el empoderamiento de la mujer en el sector agroalimentario en la sociedad cordobesa.

El II Premio Mujer Agro en la categoría de Emprendimiento, fue para Grupo Carinsa, recogiendo el premio su CEO, Vanesa Martínez. El jurado puso en valor el trabajo de Grupo Carinsa, gracias al tesón y al carácter emprendedor de sus dos máximas responsables, visibles a través de Vanesa Martínez.

A continuación, se procedió a la entrega del II Premios Mujer Agro en la categoría Empresa, que fue para Greencobi, una compañía dedicada a la producción, manipulación y comercialización de productos hortofrutícolas, altamente concienciada con el medio ambiente, y con una visión claramente exportadora a los principales países de la UE. Su gerente Gabriela Escobar fue la encargada de recoger el reconocimiento. Esta empresa productora y comercializadora de frutas y hortalizas, ubicada en Almería, cuenta con 396 trabajadores, de los cuales 333 mujeres son (84,1%) y 63 hombres (15,9%). Además, Greencobi desarrolla programas para acoger e incorporar al mercado laboral a mujeres en situación de vulnerabilidad, planes de igualdad y medidas de conciliación.

Eloy Requena, director de Producción e Investigación de Plantas Continental, recibió el II Premio Mujer Agro en la categoría de Hombre, reconociendo el jurado su compromiso por la igualdad, durante toda su trayectoria dentro de la compañía, propiciando que las mujeres fueran ocupando puestos de mayor responsabilidad. Como responsable de la empresa, ha promovido la incorporación de la mujer de forma masiva en las tareas del campo, tradicionalmente realizadas por hombres. Actualmente, las mujeres tienen un peso creciente en el conjunto de la empresa: 98 mujeres y 67 hombres trabajadores (2018).

Finalmente, se hizo entrega del Premio Mujer Agro en la categoría Juventud. Este último fue para Úrsula Sánchez, ganadera y propietaria de Finca La Marina, e integrante de la Coop. Ntra. Sra. Del Prado, y de Cooperativas Agro-alimentarias de Extremadura. El jurado quiso reconocer la preparación de esta joven ganadera extremeña en los últimos años siendo un claro ejemplo de relevo generacional y de cómo la sostenibilidad y la innovación deben ir de la mano en el sector agroalimentario.



# España quiere liderar en la UE el proceso de digitalización agraria inclusivo y democrático

La edición 2019 del foro para el impulso de la transformación digital en el sector agroalimentario (DatAgri) se cerró con un notable éxito de asistencia, contenido y participación, consolidando esta cita anual como el evento de referencia del sur de Europa sobre Agricultura 4.0

Durante el 14 y 15 de noviembre en Zaragoza, más de 1.200 profesionales de 15 países pudieron conocer casos de éxito nacionales e internacionales, al tiempo que compartieron experiencias y reflexiones en torno al proceso de digitalización a nivel global.

Frente a modelos como el de EEUU (oligopolios de grandes plataformas) o China (monopolio gubernamental), la inmensa mayoría de ponentes y asistentes coincidieron en que Europa debe apostar por un acceso inclusivo, de igualdad de oportunidades, evitando posiciones de dominio. “No queremos que la digitalización sea un tsunami para el sector, sino el impulso que nos coloque en la cresta de la ola. Pero para ello es necesario el desarrollo de las infraestructuras del medio rural, que termine con la brecha digital que existe hoy en día entre el campo y la ciudad. Y sobre todo, que todas las políticas y medidas que se pongan en marcha coloquen en primera línea a las pequeñas y medianas explotaciones familiares, que no tienen capacidad suficiente para capitalizar estas nuevas tecnologías”, remarcó el Secretario General de COAG y portavoz del Comité Organizador de DatAgri, Miguel Blanco, durante el acto de inauguración.

Por su parte, el Secretario General de Agricultura y Alimentación del MAPA, Fernando Miranda, afirmó que las nuevas tecnologías convierten la actividad agraria en una opción profesional más atractiva para jóvenes y mujeres. “Además, logran fijar la población en el rural gracias a una actividad agroalimentaria más

competitiva y sostenible económica, social y medioambientalmente” según Miranda. Asimismo, el alto cargo del Ministerio destacó que en marzo pasado se presentó en el Consejo de Ministros la Estrategia de Digitalización del sector agroalimentario, forestal y del medio rural, “la primera a escala europea”, y que el primer plan bienal 2019-2020 del citado plan ya se está poniendo en marcha, con un presupuesto de 16 millones de euros. Con un total de 40 actuaciones, el objetivo de este plan bienal va encaminado a reducir la brecha digital entre el mundo urbano y rural, a fomentar el uso de datos y a impulsar el desarrollo empresarial y nuevos modelos de negocio.

Conscientes del papel esencial que la formación tiene para impulsar la transformación digital del sector, la Directora General de Desarrollo Rural, Innovación y Política Forestal del MAPA, Isabel Bombal, anunció en DatAgri la creación del Centro Nacional de Capacitación en Competencias digitales en los ámbitos agrario, forestal y rural. Esta iniciativa, que incluye un Curso piloto inicial, se incorpora en el 1er Plan de Ac-

ción bienal (2019-2020) con el que el MAPA comienza a desarrollar la Estrategia de Digitalización del sector agroalimentario, forestal y del medio rural. La Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica y de Montes de la Universidad de Córdoba (que forma parte del Comité Organizador de DatAgri) y la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica, Alimentaria y de Biosistemas de la Universidad Politécnica de Madrid diseñarán e implementarán los programas formativos que se dirigirán a los distintos colectivos protagonistas de la transformación digital del campo español.

Apoyo también va a recibir el sector desde Aragón, que ha destinado más de 25,5 millones a la transferencia de conocimiento, formación e innovación de este sector, recordó su consejero de Agricultura, Joaquín Olona, durante su intervención en la inauguración de DatAgri. Esta comunidad ha anunciado la tercera convocatoria de ayudas al asesoramiento dotada con 3,5 millones para «la transferencia de conocimiento eficaz a las explotaciones familiares» con el fin de que introduzcan avances de digitalización.





# FERIAS

## Valladolid acogió la primera edición de Agrovid



Agrovid, la feria especializada en el cultivo del viñedo organizada por la Institución Ferial de Castilla y León, cerró el pasado 1 de febrero las puertas de su primera edición tras tres jornadas en las que visitaron el recinto 5.800 personas, profesionales de la viticultura procedentes de 46 provincias españolas y Portugal, en su mayoría.

En palabras del director general de la Feria de Valladolid, Alberto Alonso, “los profesionales han respaldado este proyecto. En primer lugar, los expositores, que han presentado una oferta de calidad, heterogénea y atractiva para el viticultor, y ahora los visitantes”. En este sentido, desde el comienzo Agrovid se planteó como una feria que aspira a ser referencia de negocio para el sector en el cuadrante noroccidental de la Península, prestando atención al mercado portugués, que también ha tenido representación en el certamen, tanto entre los expositores como entre los visitantes.

La agenda de Agrovid contó también con un foro de análisis con jornadas técnicas y mesas de debate como en la que participaron la directora de la Cadena Alimentaria de la Junta de Castilla y León, Gemma Marcos, y responsables de las organizaciones profesionales agrarias, en la que han abordado los efectos que tienen para el viticultor las políticas agrarias europeas y las guerras comerciales.

La viticultura de precisión estuvo también representada en Agrovid, a través del espacio Agrotecnológica, un área específica en la que se han dado cita empresas que operan en el ámbito de la viticultura 4.0.

## World AG Expo, una feria de referencia en Estados Unidos

Nacida en 1968 y con más de 50 años de experiencia, del 11 al 13 de febrero se celebró en Tulare, California, la feria World AG Expo, que reunió en el International Agri-Center a unos 1.500 participantes y más de 100.000 visitantes. La feria volvió a contar con un área de 11.612,88 metros cuadrados para demostraciones de maquinaria agrícola en condiciones reales de campo. Además, durante la World AG Expo se organizaron una serie de seminarios de temática variada dirigidos a productores lácteos, agricultores, rancheros y profesionales de la agricultura.





# FERIAS

## **FIMA 2020**

Del 25 al 29 de febrero.

La Feria Internacional de la Maquinaria Agrícola. Zaragoza.

## **148ª FIRA DE MOLLERUSSA**

Del 19 al 22 de marzo.

La Fira Catalana de la Maquinària Agrícola.

Saló de l'Automòbil. Mollerussa (Lleida).

## **EXPOFARE**

Del 26 al 28 de marzo.

Feria de la agricultura de regadío del Valle del Guadalquivir.

Fuente Palmera (Córdoba).

## **8º CONGRESO DE COOPERATIVAS AGRO - ALIMENTARIAS DE ESPAÑA**

Del 26 al 27 de marzo, Toledo.

Soluciones a los nuevos desafíos.

## **EXPOLEVANTE**

Del 20 al 24 de abril.

XV Feria de Agricultura. Níjar (Almería).

## **XX FERIA DEL OLIVO DE MONTORO**

Del 13 al 16 de mayo, Montoro (Córdoba).

## **HORTI DATA**

20 de mayo.

I Foro de Innovación Digital Hortícola.

Auditorio Universidad de Almería.

## **XXXVIII CONGRESO NACIONAL DE RIEGOS**

Del 2 al 4 de junio. Cartagena.

## **ORGANIC FOOD IBERIA**

3 y 4 de junio.

La mayor feria profesional de productos ecológicos

de Europa. Madrid.

## **SMART AGRIFOOD SUMMIT**

18 y 19 de junio.

Un evento líder para la transformación digital del sector

agroalimentario. Málaga.

## **SANT MIQUEL**

Del 24 al 27 de septiembre.

Salón Nacional de la Maquinaria Agrícola. Lleida.

## **12ª FRUIT ATTRACTION 2020**

Del 20 al 22 de octubre de 2020.

Ifema, Madrid.

## **SIMA**

Del 8 al 12 de noviembre.

Salón Internacional de Maquinaria. París (Francia).

# #mujerAGRO

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



## IV FORO NACIONAL MUJERES AGROPROFESIONALES

LA IGUALDAD ES UNA TAREA DE TOD@S

VALENCIA, JUNIO 2020

¿ERES UNA EMPRESA COMPROMETIDA?  
PARTICIPA EN ESTE PROYECTO AGROALIMENTARIO POR LA IGUALDAD

INFORMACIÓN

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

Teléf.: +34 910 710 570 | Móvil: +34 600 774 254

e-mail: [mujeragro@sieteagromarketing.es](mailto:mujeragro@sieteagromarketing.es)

Una iniciativa de:

*Siete*  
Agromarketing

# #HortiData2020

## I FORO DE INNOVACIÓN DIGITAL HORTÍCOLA

# Horti DATA

### ALMERÍA

20 de Mayo de 2020

Auditorio Universidad de Almería

#### ORGANIZADORES



#### AVANCE DE PATROCINADORES



#### COLABORADORES



[hortidata@sieteagromarketing.com](mailto:hortidata@sieteagromarketing.com)

Telfs: 640 82 35 88 / 656 39 48 75