



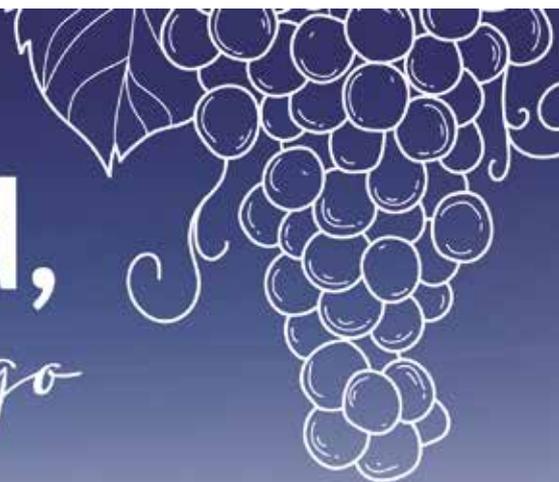
EMPRESAS AGRARIAS

Nº 86 Mayo 2024

de Castilla y León

ESPECIAL VIÑA 2024

New Holland,
*referencia y liderazgo
en la viña*



Arévalo

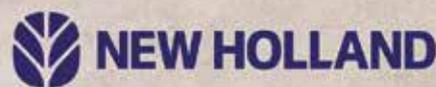
C/ Madrigal de las Altas Torres 21
05200 Arévalo (Ávila)

920301614 / 666 49 62 35 / 609 54 97 93
oscar@martinmaq2002.com

Tordesillas

C/ Latona, 8
47100 Tordesillas (Valladolid)

920 301 614 / 682 55 92 26
oscar@martinmaq2002.com



SUPER STOP BROT® 18

PROTEGE TU CULTIVO



RESULTADO TRATAMIENTO SSB18 EN AJO SPRING
CAMPAÑA 2023

SIN SSB18



CON SSB18



DESPUÉS DE 6 MESES SIN CÁMARA DE FRÍO

Hidracida Maléica 18% p/v (180 g/l) (sal potásica)

¡¡ EVITA LOS BROTES DE LAS PATATAS, CEBOLLAS Y AJOS
EN ALMACÉN CON UNA SOLA APLICACIÓN EN CAMPO !!

**AGRO
PAMENA**
PRODUCTOS AGROQUÍMICOS PARA LA SALUD VEGETAL
AGROPAMENA, S.L.

Titular del Registro:

AGROPAMENA, S.L.
Camino Nuevo 112
28109 Alcobendas (Madrid)
www.agropamena.com



Fabricado por:

DREXEL CHEMICAL COMPANY
1700 Channel Avenue
Memphis, TN 38106
Estados Unidos

terrastar

Distribuidor Zona Norte:

TERRASTAR, S.L.
C/ Vitoria, 277 - Naves Korrea A4
09007 Burgos
www.terrastar.es
☎ 619 752 646 / 947 483 791
✉ info@terrastar.es

Edición

LUCIO FERNÁNDEZ CHOYA

Redacción

ENRIQUE PALOMO MARIANO

enrique@empresaagraria.com

 @enripalomo  @enriquepalomomariano**COLABORADORES**

Benjamín Crespo.

Juan Carlos Prieto.

Manuel Martín.

Raúl Lozano.

Gonzalo Prieto.

Ignacio Mucientes.

Carlos Garrachón.

Jéssica Hernández.

Dirección comercial y publicidad

LUCIO FERNÁNDEZ CHOYA

Plaza Circular nº 11 - 4º C

47005 Valladolid

Móvil: 625 696654

E-mail:

luciofernandezchoya65@gmail.com

Búscame en:



LinkedIn

**Maquetación**M^a DEL MAR ATANES

maratanes@telefonica.net

Fotografía

ENRIQUE PALOMO / JAVIER FUERTES

Preimpresión e Impresión

CAMUS IMPRESORES, S.L.

Distribución

GRUPO LINCE GUPOST

Tirada

10.000 ejemplares.

Dpto. Legal

VA321-2015

Revista de distribución gratuita

Reservados todos los derechos.

Queda prohibida la total o parcial reproducción, por cualquier procedimiento, del contenido de esta revista sin autorización por escrito de Empresa Agraria de Castilla y León.

* A efectos de lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999 de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que su dirección postal está incorporada a un fichero cuyo responsable es EMPRESA AGRARIA DE C y L, con domicilio social en Plaza Circular, nº11 - 4º C - 47004 VALLADOLID. El manejo del fichero lo realiza GUPOST Marketing Directo, siendo este fichero destruido cada vez que se realiza un envío con carácter gratuito para el destinatario. Para ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, diríjase por escrito a la dirección señalada.

LA MODA DEL GODELLO

Por Lucio Fernández Choya, viticultor en la D.O. Rueda.

“RUEDA quiere adueñarse de la uva blanca de El BIERZO”, titulaba María Carro en su artículo en El Diario de León. Haciendo alusiones a la intencionalidad del Consejo Regulador de RUEDA de incluir la variedad GODELLO, como autorizada para elaborar y embotellar con contraetiqueta RUEDA.

Si a esto añadimos la publicación, por parte de ASAJA Valladolid, de los 12 puntos entregados al Consejero de Agricultura, donde aparece la inclusión de otras variedades de uva blanca, entre ellas el GODELLO, como parte de la solución a la crisis de precios que están sufriendo los viticultores de la D.O. RUEDA actualmente. La polémica esta sevida.

La variedad GODELLO, está autorizada a plantarse en cualquier zona de Castilla y León, siempre que se tengan los derechos pertinentes. Otra cosa diferente es embotellarlo con marchamo RUEDA, ya que esta variedad, de momento, no está autorizada. Para eso están otras figuras de Calidad como es Vino de la Tierra de Castilla y León.

A la vista de la polémica generada y para evitar litigios entre diferentes D.O. de Castilla y León, la inclusión de la variedad GODELLO como autorizada en RUEDA, no llegará a buen puerto.

Los vinos GODELLO están de moda en España. Lo demuestra la carta de vinos de los grandes restaurantes nacionales, donde los vinos GODELLO ocupan los primeros puestos en cuanto a precio. ¿Pero dónde radica, el deseo por producir uva GODELLO?

La Ley de la oferta y demanda determina el precio de la uva. Si al mercado sale más uva verdejo, que la que se puede comercializar como vinos con D.O., el precio de la uva cae.

Pero, si la capacidad comercializadora de los vinos embotellados como GODELLO es mayor que la uva producida, esta adquiere un valor de mercado, traducido en un precio altísimo.

Para que nos hagamos idea; si el precio medio que se paga en la D.O. RUEDA por un kg. de uva VERDEJO es de 0,40 €. Las uvas GODELLO, producidas en cualquier punto del territorio nacional, se pagan por encima de los 2 €/Kg.

A raíz de esta polémica, mucha gente ha manifestado su opinión. El Presidente de la D. O. El BIERZO, Adelino Pérez, avalado por el prestigioso enólogo berciano Raúl Pérez, han mostrado sus dudas acerca del comportamien-

to de esta variedad fuera del territorio berciano o gallego.

Me imagino que hablan con prejuicios preconcebidos, y no con criterios agronómicos. Les invito a los dos, a que comprueben en campo, el comportamiento de la variedad GODELLO, en los cascajos de Nava del Rey.

Después de 15 años produciendo GODELLO en Nava del Rey (Valladolid), puedo decir, basándome en la experiencia, que esta variedad presenta una mejor sanidad vegetal y mayor producción, que otras variedades autorizadas en la zona.

Además, esta uva GODELLO Vallisoletana, en manos de los magníficos enólogos de las bodegas afincadas en la D.O. RUEDA, compiten perfectamente con los GODELLO elaborados en EL BIERZO o VALDEORRAS.

Otra de las opiniones vertidas con respecto a esta polémica, viene de la mano del Presidente de la D. O. RUEDA, cuando el pasado 15 de abril, manifestaba a la periodista Esther Jimenez, del digital elbierzonoticias; “Cada Denominación de Origen tiene que poner en valor sus variedades autóctonas”, opinión que comparto. Pero se le olvido mencionar, la reciente admisión de las variedades VIOGNIER (53 hectáreas) y la CHARDONNAY (44 hectáreas), como variedades autorizadas en la D. O. RUEDA, decisión que también comparto.

Hablar de deslocalización geográfica en cuestión de variedades de vid, es remontarse a la llegada de la vid a AMÉRICA de manos de los Jesuitas. O de la llegada de la vid a Sudáfrica, Australia...etc. donde muchas variedades de origen europeo han mostrado todo su potencial en climas y suelos de lo más diversos.

Como reflexión final, me gustaría apuntar que las diferentes variedades de vid son patrimonio de la Humanidad.

La deslocalización geográfica de variedades aporta innovación y diferenciación. Esto permite elaborar vinos cada vez más complejos, que se adaptan a la diversidad de gustos, sobre todo de las nuevas generaciones de consumidores.

Mientras los “pico fino” de Valladolid buscan el primer GODELLO Vallisoletano. Yo cuando visito León, no renuncio a la mejor “morcilla leonesa”, que la ponen en LA BICHA. Siempre regada con un MENCIA del BIERZO... y a trago largo.



Carlos Yllera, Presidente del C.R.D.O. Rueda

“LA D.O. RUEDA ES EL FOCO DONDE SE FIJAN LAS GRANDES FIGURAS DEL VINO A NIVEL MUNDIAL PARA ENCONTRAR VINOS BLANCOS”



Carlos Yllera frente a la sede del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Rueda.

¿Qué balance personal hace de estos dos años como presidente de la D. O. Rueda?

Mi trayectoria como presidente de la D.O. Rueda ha estado focalizada en que se reconozca la extraordinaria calidad de nuestros vinos, la versatilidad de nuestra uva autóctona, la uva verdejo, y el impecable trabajo tanto de viticultores como de bodegueros. Me gustaría destacar que ahora mismo la D.O. Rueda es el foco donde se fijan las grandes figuras del vino a nivel mundial para encontrar vinos blancos que sorprenden por su capacidad de envejecimiento, más allá del año de la cosecha. Es un aspecto que, dentro de la D.O. Rueda, se está trabajando cada vez más y los resultados son evidentes: los informes de críticos mundiales, como el “Rueda 2024 Top 100” de Tim Atkin y Beth Willard, sitúan en los puestos más altos del ranking los vinos de añadas anteriores.

¿Nos podría hacer una valoración de la pasada vendimia 2023?

En la pasada vendimia, las precipitaciones fueron más abundantes que en un año normal. También hubo pedrisco y heladas en junio, pero aun así la uva obtenida presentó unas condiciones de calidad excelentes, con un buen equilibrio entre grado y acidez y sin problemas de hongos o humedades. De hecho, el Pleno del Consejo Regulador de la D.O. Rueda ha calificado la cosecha 2023 como “MUY BUENA,” después de estudiar el informe de los Servicios Técnicos del CRDO Rueda y los resultados del Comité de Cata. Por lo tanto, la añada 2023 está dando lugar a excelentes vinos jóvenes y también promete en cuanto a las elaboraciones de guarda, donde el vino evoluciona de manera diferente.

Además, es destacable que la cosecha de 2023 será la cuarta campaña en la que se elaborará Gran Vino de Rueda, el etiqueta negra de nuestra D.O., aunque hasta finales de octubre de 2024 no se completará su valoración organoléptica.

Hablando del Gran Vino de Rueda, ¿qué lugar ocupa esta nueva categoría dentro de las demandas del consumidor?

El GVR supone dar un paso más hacia las necesidades de un consumidor de vino blanco cada vez más exigente que ahora mismo está demandando vinos enfocados a la alta gastronomía. Así mismo, el Gran Vino de Rueda responde a la creatividad y la innovación que muchos de nuestros enólogos venían llevando a cabo desde hace tiempo. Cada bodega tiene la libertad de elaboración para conferir al Gran Vino de Rueda su personalidad, partiendo de la mejor materia prima y a través de su elaboración en barricas, huevos de hormigón, tinajas... Siempre que se cumplan los requisitos exigidos para esta categoría.

¿Qué requisitos tiene que cumplir el Gran Vino de Rueda para que así se le considere?

Además de permanecer 12 meses en bodega, los otros requisitos fundamentales son: provenir de viñedos con una antigüedad superior a los 30 años, tener un rendimiento máximo de 6.500kg/Ha. y una transformación de kilos a litros del 65%. Queda demostrada así la extraordinaria versatilidad y la capacidad de envejecimiento de nuestra uva autóctona, la uva verdejo, y la importancia de nuestros viñedos antiguos, que son nuestro legado y juegan un papel fundamental en nuestra historia.

Los “generosos” de la D.O. Rueda son otra categoría que pone en valor el legado histórico de la Denominación de Origen a la hora de elaborar el vino...

Que la Unión Europea haya aprobado la utilización del término “generosos” (acotado, hasta ahora, a determinadas denominaciones de vinos andaluces) para que lo podamos utilizar en nuestros Dorados y Pálido (que, por cierto, son términos tradicionales protegidos por la UE y que sólo la D.O. Rueda puede comercializar) supone un reconocimiento al origen de los vinos de la zona, que ya se elaboraban en la época del reinado de los Reyes Católicos.

Nuestros Dorados y Pálido hablan de quiénes somos, de nuestra historia, de nuestras raíces y de una elaboración muy particular que se remonta siglos atrás. Esto permite situarnos en primera línea del mercado de vinos generosos en España, al lado de grandes marcas que siempre han estado dentro de esta categoría.

“La añada 2023 está dando lugar a excelentes vinos jóvenes y también promete en cuanto a las elaboraciones de guarda”



HYDRO L

Stilo[®] Hydro L



STILO[®] HYDRO L

SUPERAR EL ESTRÉS AMBIENTAL, NUNCA FUE TAN FÁCIL



- Nuevo formulado líquido con mayor actividad y efecto sinérgico de los osmoprotectores y antioxidantes que lo componen.
- Protege frente al estrés hídrico, térmico y salino.
- Evita la parada total del cultivo mejorando sus procesos fisiológicos.
- Mejora la calidad y el rendimiento de la cosecha.
- Certificado para Agricultura Ecológica.

sipcamiberia.es

Para más información y asesoramiento consulte al responsable de la tienda que le asesorará en la elección y uso de este producto y siga las instrucciones.





Carlos Yllera : “Dentro del segmento del vino blanco con D.O. somos la 1ª Denominación de Origen de España, con un 42% de cuota de mercado”.

La D.O. Rueda cerró el ejercicio 2023 reafirmandose como líder en el sector del vino blanco en el panorama nacional y siendo la segunda Denominación de Origen de vino tranquilo en España ...

Dentro del segmento del vino blanco con D.O. somos la 1ª Denominación de Origen de España, con un 42% de cuota de mercado. Además, en el plano de la notoriedad también estamos a la cabeza, ya que RUEDA es la marca que más recomendarían los consumidores (44%).

También es destacable que somos la D.O. con mayor tasa de retención entre jóvenes de 18 a 35 años (cuando lo prueban, se convierten en habituales).

¿Cómo están evolucionando las exportaciones de la D.O. Rueda?

Hay que tener en cuenta que el consumo de vino a nivel global va a la baja y que tenemos una competencia muy dura. Aun así, trabajamos en 13 países en los que desarrollamos acciones de promoción que nos sitúan en una posición ventajosa, ya que aunque hemos bajado algo el volumen (de un 14 a un 13%), lo hemos hecho por debajo de la media.

Nuestra mirada no puede dejar de fijarse en el panorama internacional, en ferias como ProWein, por ejemplo, donde la D.O. Rueda ha batido su récord histórico de visitas (más de medio millar). Aun así siempre debemos permanecer atentos e intentar llegar más allá, ya que los resultados a nivel internacional se dan en el largo plazo. De hecho, este año ha sido la primera vez que hemos participado en la edición de ProWein Tokio 2024, que supone una ventana excepcional de cara al mercado asiático.

Por último, levantando una copa de D.O. Rueda al cielo. ¿Por qué brindaría usted?

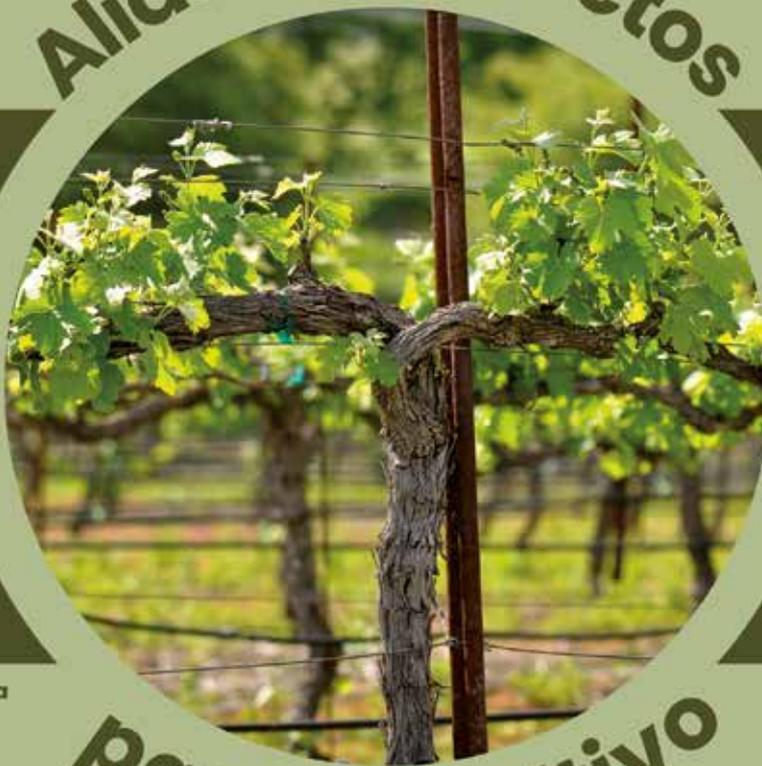
Por seguir manteniendo y mejorando la extraordinaria calidad de nuestros vinos. Por no perder de vista el origen, pero estar abiertos a la innovación. Por apostar por la D.O. Rueda como garantía, como sello de la más alta calidad para que el consumidor nos siga prefiriendo y recomendando. Y, por último, por seguir transmitiendo que estamos orgullosos de lo nuestro, de nuestra tierra, y por no perder de vista la importancia de una D.O. como Rueda a la hora de asentar población en el territorio y de crear un sentido de pertenencia.

“El Gran Vino de Rueda supone dar un paso más hacia las necesidades de un consumidor de vino blanco cada vez más exigente”

Aliados perfectos



Activador de la función clorofílica



para tu cultivo



Inductor de autodefensas y vasodilatador

Pásate al ahorro de la **movilidad eléctrica** de Iberdrola

Hasta un

90%

de ahorro frente
a un vehículo diésel
o gasolina

Y dispones de más
de **6.000 puntos**
de recarga pública
Iberdrola



900 24 24 24
iberdrola.es
Puntos de Atención

 **Iberdrola**
Por ti. Por el planeta.

ASAJA PROPONE 12 MEDIDAS DE CHOQUE PARA EQUILIBRAR OFERTA Y DEMANDA EN LA D.O. RUEDA

Esta organización agraria, urge a la Consejería a actuar ante el incumplimiento de la Ley de la Cadena Alimentaria, en numerosos contratos que no cubren los costes de producción



Una imagen de la última protesta ante el Consejo Regulador de la Denominación de Origen Rueda para denunciar el bajo precio de la uva.

Antecedentes

En las últimas campañas, la situación y rentabilidad económica del sector vitivinícola de la DO Rueda ha sufrido un grave deterioro, especialmente en lo que concierne a las explotaciones vitícolas. La continua bajada de precios de la uva conlleva la pérdida de rentabilidad, habiéndose alcanzado precios de la uva sensiblemente por debajo de los costes de producción de esta. Las expectativas no son nada esperanzadoras a pesar de la positiva evolución del mercado de vino blanco, ganando cuota respecto al mercado de vinos tintos y existe un fuerte desajuste entre la producción (superficie de viñedo) y la comercialización que tardara años en equilibrarse si no se adoptan medidas que lo propicien.

El origen del problema se encuentra en la elevada superficie vitícola existente en la DO Rueda. La nefasta política de plantaciones incontroladas ha originado un potencial productivo de la DO Rueda muy por encima de su capacidad comercial, de manera que existen unos elevados excedentes de uva, que ni siquiera son capaces de ser elaborados y almacenados dentro de las bodegas acogidas y tienen que ser destinados a bodegas de fuera de la DO, principalmente a bodegas de la Comunidad Autónoma de La Mancha. Debemos recordar que la superficie de viñedo ha pasado de 12.250 hectáreas de viñedo en el año 2013 a 20.232 hectáreas de viñedo en el año 2021, lo que supone un incremento de 8.000 ha de viñedo en tan solo 8 años (+65%). A mayores, debemos tener en consideración que estas plantaciones cuentan con importantes avances técnicos (material vegetal seleccionado, espalderas, riego por goteo) y en consecuencia, un alto potencial productivo.

Por todo ello y con el fin de proteger la rentabilidad de las explotaciones vitícolas y muy especialmente de aquellas que no pertenecen a bodegas, se hace necesario intervenir con algún tipo de medida que permita un reajuste del equilibrio oferta -demanda del mercado de la uva de la DO Rueda.

Ante los fuertes intereses económicos que priman sobre el interés general dentro de la mesa del Consejo Regulador, la administración autonómica, que cuenta con las competencias para ello, debe valorar con el sector que medidas pueden mejorar o aliviar la actual situación que lastra la rentabilidad de las explotaciones.

La necesidad de tomar medidas debe buscar que se alcance, lo antes posible, un equilibrio y recuperación de la rentabilidad de las explotaciones vitícolas a través del incremento de los precios de la uva. De no adoptar este tipo de medidas, es previsible que este reequilibrio se consiga pasados unos cuantos años y que se produzca tras un lento y continuo arranque voluntario de viñedo ante las pérdidas económicas de las explotaciones. En la actualidad, estamos en el momento en el que, ante el interés de algunos viticultores por salir del cultivo, se ha producido una

caída del precio de venta de los viñedos con la consiguiente pérdida de valor patrimonial para los viticultores. Ante esta caída de precios, en la actualidad se está produciendo la compra de viñedos por parte de algunas bodegas, que supondrá que las producciones de estos viñedos sustituirán a la uva comprada por estas bodegas a otros viticultores particulares no suponiendo ningún cambio en el potencial productivo de la DO Rueda. Es de prever que una vez disminuya o falte el interés de las bodegas por comprar viñedos y se mantengan precios de uva muy bajos, como los actuales, se producirían arranques de viñedo ante las pérdidas económicas de determinados viticultores. Así pues, todo esto es cuestión de tiempo, siendo opinión de ASAJA que debemos acortar este plazo para que las pérdidas económicas no terminen minando el interés por el cultivo y las explotaciones puedan alcanzar la rentabilidad suficiente para ser viables.

Medidas para dar respuesta al desequilibrio de oferta y demanda del mercado de la uva de la D.O. Rueda

Entre la propuesta de medidas que desde ASAJA se proponen las siguientes:

1. Arranque de Viñedos: Dado que el problema es de carácter estructural, la primera medida que se propone, por ser la más rápida y eficiente sería adoptar acciones tendentes a disminuir la superficie de viñedo mediante las primas de arranque. Debe realizarse bajo una serie de condiciones que permitan disminuir el potencial productivo, protegiendo los viñedos más "frágiles" por su antigüedad o calidad. Estos arranques deberán conllevar la pérdida de la futura autorización de plantación de estas superficies. El desequilibrio del potencial productivo es de tal dimensión que esta sería la medida más rápida y eficiente, debiéndolo acompañar de otras de las medidas propuestas. Con la actual superficie de viñedo de uva blanca de 20.368 ha, nos encontramos con un potencial productivo de 160-180 millones de kg, siendo las ventas de botellas de 115 millones de botellas en el año 2023. El sector no descarta la posibilidad de participar en la financiación de la medida, dentro de sus posibilidades. Medida similar se está adoptando en otras zonas reconocidas de Europa como Burdeos o se están reclamando en otras zonas vitícolas de España, como Rioja o La Mancha.

Igualmente debería, habilitarse el mecanismo para que aquellos viñedos sobre los puedan recaer penalizaciones económicas en caso de ser arrancados por no haber transcurrido el tiempo establecido en la normativa, se permita su arranque sin ningún tipo de penalización.

2. Obligación de destinar a destilación todo o parte de los excesos de rendimiento. En la actualidad los rendimientos reales de transformación mosto/vino son muy superiores al 72% debido la tecno-



Leading change,
creating value

econatur

Juntos

*“Cultivando salud,
sembrando bienestar”*

BIOESTIMULANTES



BIOCONTROL



**NUTRICIÓN
AVANZADA**



Biotecnología agrícola

Soluciones

La innovación como base del éxito

Estrategia ecosostenible

www

econatur.net



follow us

logía existente y a la no aplicación del 4% de vendimia mecánica. Estos excesos suponen que un importante volumen de vino blanco producido con las uvas con derecho a D.O., se destina a otros vinos (VTCyL, vinos varietales o vinos de mesa) que hacen competencia al propio vino con DO y reducen la necesidad de compra de uva por parte de las bodegas. Una medida que podría incrementar la necesidad de compra de uva por parte de las bodegas de la D.O., disminuyendo los excedentes podría ser obligar a la eliminación de estos excesos de rendimientos de transformación producidos por las bodegas mediante la obligación de destinar a la destilación dichos excesos. Para adoptar esta medida serviría con la modificación temporal del punto 5, del apartado 3.b.1 de las Prácticas Enológicas del Pliego de Condiciones cuya redacción actual es la siguiente:

5.- En la extracción de mostos se aplicarán presiones adecuadas para su separación de los orujos, de forma que el rendimiento global no sea superior a 72 litros de vino por cada 100 kilogramos de uva.

El exceso que se produzca por encima de dicho rendimiento se considerará no amparado por la denominación, debiendo estar identificado hasta su salida de la bodega como vino sin derecho a la Denominación de Origen Rueda o para la destilación.

3. Disminución temporal de los rendimientos de producción por hectárea admitidos por la DO: (max 15 %). Igualmente, el Pliego de Condiciones permite la modificación en determinadas campañas de los rendimientos de producción por hectárea. Esta medida, adoptada con carácter temporal y junto con la adopción de otras de las medidas propuestas, puede disminuir los excedentes de producción de uva. Debe considerarse que la disminución de los rendimientos por hectárea conllevara, en muchos casos, una caída de los ingresos económicos reales de los viticultores y un mayor coste de producción. Como consecuencia, las bodegas deberían alcanzar un compromiso de pagar precios de la uva que garanticen la rentabilidad y compensen el incremento del coste de producción. De no ser así y mantenerse un escenario donde sigan existiendo excedentes y con ello precios similares a los de antes de la reducción de rendimientos, el problema de los viticultores se agravaría. Por lo tanto, esta medida precisa, necesariamente, de otras que lo acompañen y aseguren la recuperación de los precios como deberían ser las dos medidas propuestas anteriormente. Por si solo esta medida, no es suficiente para alcanzar el equilibrio del mercado.

Así mismo, precisaría de un control eficiente de los excesos de rendimientos por parte de los servicios de inspección del Órgano de Control, de manera que no se utilicen dichos excesos para rellenar las tarjetas de otros viticultores. Hasta la fecha este control del Órgano de Control se ha mostrado claramente ineficaz, y de no serlo la medida sería poco eficiente, conllevando un importante tráfico de cartillas, que se irán rellenando hasta completar los cupos permitido con el rendimiento autorizado.

Así pues, la reducción de rendimientos debe conllevar un fuerte control del Consejo Regulador de los excesos de producción, más eficiente de lo que tradicionalmente lo ha sido, reforzando los controles de entrada de uva en las bodegas y garantizando el trato por igual de todos los viticultores de la DO Rueda. El control debe ser sistemático en todas las tolvas de entrada de uva de las bodegas.

El Pliego de condiciones permitiría esta situación excepcional, según la redacción que se acompaña, pudiendo ser la reducción de hasta un 15% de los rendimientos máximos.

b.1) Excepciones a la aplicación de los rendimientos.

2.- Los límites de rendimiento por hectárea establecidos en el apartado 5.1) de este Pliego de condiciones podrán ser modificados en determinadas campañas por el Consejo Regulador, por iniciativa propia o a petición de los operadores inscritos, después de los asesoramientos y comprobaciones que se realicen y previo informe técnico favorable, dentro de los siguientes límites:

- Aumento de hasta el 15% de los rendimientos establecidos, antes del inicio de la vendimia.
- Reducción de hasta el 15% de los rendimientos establecidos, antes del 30 de junio de la campaña en curso.

4. Disminución temporal de los rendimientos de extracción mosto/uva por hectárea admitidos por la DO: De igual manera deberá ajustarse el rendimiento de transformación de uva/mosto, que en la actualidad es del 72%. Esta disminución del rendimiento según se establece en el pliego de condiciones, puede ser como máximo del 2% y de

manera proporcional a la disminución del rendimiento por hectárea. Ese 2%, podría ser destinado a la elaboración de vinos de la tierra, pero el exceso que se produzca sobre el 72% deberá ser destinado a destilación, tal y como se propone en la medida 2.

b.1) Excepciones a la aplicación de los rendimientos.

1.- No obstante, lo dispuesto en el apartado 3.b.1, punto 5, en función de las circunstancias de la denominación de origen, en determinadas campañas, el Consejo Regulador podrá reducir hasta 2 puntos porcentuales el rendimiento máximo de extracción.

El exceso que se produzca por encima del criterio adoptado para el rendimiento global se considerará no amparado por la denominación de origen, debiendo estar identificado hasta su salida de la bodega como vino sin derecho a uso del nombre protegido DOP «RUEDA» o para la destilación.

5. Seguimiento y actualización anual de los costes de producción de uva en la DO Rueda por la JCyL. Este estudio deberá ser encargado anualmente a profesionales en la materia, con suficiente capacidad técnica y conocimiento del sector, garantizando la absoluta imparcialidad.

6. Mayor control y seguimiento del cumplimiento de la Ley de la Cadena Alimentaria. La inspección será especialmente meticulosa en la existencia de contratos debidamente registrados antes del inicio de la vendimia, así como que dichos contratos contengan los precios base (uva sin validar) así como las primas o descuentos que conlleve la validación de la uva por parte del Consejo Regulador, siendo el precio de la uva validada, la suma del precio base más las primas. Se propone a la Administración que cuando el precio de la uva validada sea un 10% inferior al precio obtenido en el Estudio de Costes, la inspección podrá requerir a las partes la justificación y demostración con datos ciertos y presentación de facturas, si fuese necesario para comprobar que el precio de la uva validada es superior al coste efectivo de la producción de uva. De comprobarse que no es así, el comprador deberá complementar el precio contratado hasta alcanzar un 10 % más del precio obtenido en el Estudio de Costes y la Administración adoptará las medidas y sanciones oportunas establecidas en la Ley de la Cadena Alimentaria.

7. Aplicar criterios de condicionalidad por parte de la JCyL para la concesión de determinadas ayudas a las bodegas: Se propone que las diferentes líneas de ayudas para las bodegas (financiación, inversión o participación en Ferias o Promoción o de cualquier tipo) están condicionadas al cumplimiento de ciertos criterios, o en su caso la puntuación para otorgar las ayudas premie a aquellas bodegas que cumplan dichos criterios. Algunos de estos criterios podrían ser:

-Que los precios de la uva validada establecidos en los contratos de la bodega con sus viticultores sean superiores a los obtenidos en el Estudio de Costes de Producción de uva de la DO Rueda.

-Que el plazo del segundo pago de la prima en los contratos hasta alcanzar el precio de la uva validada uva se liquide antes del 31 de diciembre.

8. Impulsar y desarrollar la exportación de vinos y el acceso a estos mercados de las bodegas más pequeñas: La DO Rueda necesita incrementar sus ventas con el fin de reequilibrar el equilibrio de la oferta y la demanda del mercado. En la actualidad, la DO Rueda es líder destacado en el mercado nacional del vino blanco de calidad y como consecuencia su crecimiento en este mercado es potencialmente muy limitado y en base a precios de uva muy bajos, como ha ocurrido en los últimos años. Sin embargo, los datos de exportación de las bodegas de la DO Rueda son muy reducidos y su crecimiento en los últimos años es manifiestamente insuficiente. La exportación debe de ser la vía de crecimiento de las ventas de la DO Rueda y en particular se debe facilitar el acceso de esos mercados a las bodegas de menor tamaño y con mayores dificultades para ello. Se propone que la Junta de Castilla y León habilite algún mecanismo que impulse y facilite la exportación de los vinos acogidos de la DO Rueda, desarrollando planes específicos en aquellos países con un claro potencial de crecimiento.

9. Modificación de los rendimientos de producción en los primeros diez años de cultivo: El Pliego de condiciones establece las producciones máximas en los cinco primeros años de producción. Un informe de los Servicios Técnicos del CRDO Rueda, así como un Estudio encargado, en su momento, por el Pleno del Consejo Regulador para justificar la disminución de rendimientos concluía que la pérdida de calidad de los vinos del DO Rueda se originaba por el excesivo número de viñedos jóvenes que producían uva de menor calidad. Puede concluirse que una medida a adoptar para mejorar la calidad de los vinos y disminuir el potencial productivo de la DO Rueda fuese ampliar el plazo temporal

LA NUEVA ERA EN NUTRICIÓN VEGETAL



INCREASE

Beneficios

- ✓ Mejora la coloración y uniformidad de los frutos.
- ✓ Favorece la síntesis de proteínas y azúcares.
- ✓ Incrementa la producción, el calibre y la calidad.

MAGMA MG/ZN

Beneficios

- ✓ Aumenta el contenido de azúcares y fotoasimilados en frutos, tubérculos, raíces y yemas.
- ✓ Incrementa la intensidad y uniformidad del color.
- ✓ Favorece la fotosíntesis y la multiplicación celular.



COBRE

Beneficios

- ✓ Reduce la cantidad de cobre necesario para la protección vegetal, evitando la contaminación y degradación de suelos y problemas de fitotoxicidad.
- ✓ Estimula las defensas naturales de la planta reduciendo el uso de fungicidas.
- ✓ Ayuda a regenerar tejidos dañados.
- ✓ Acción sistémica.



FORCE

Beneficios

- ✓ Favorece la producción de raíces nuevas y la absorción de nutrientes.
- ✓ Mejora el estado general del cultivo.
- ✓ Aumenta la resistencia de las plantas frente a situaciones de estrés.

SOIL

Beneficios

- ✓ Promueve el crecimiento de microorganismos beneficiosos del suelo y mejora la estructura del suelo.
- ✓ Incrementa la biodisponibilidad de nutrientes.
- ✓ Promueve el crecimiento radicular.

SOLIMIX

Beneficios

- ✓ Mejora la fotosíntesis, la respiración y la síntesis de proteínas de la planta.
- ✓ Potencia el crecimiento vegetal de los cultivos.
- ✓ Estimula la movilidad de los nutrientes.

UTOPIC

Beneficios

- ✓ Optimiza la eficiencia fotosintética y el metabolismo de las plantas.
- ✓ Gran estabilidad y persistencia en todo tipo de suelos.
- ✓ Evita la clorosis férrica y mejora el estado sanitario del cultivo.

para la entrada en plena producción de los viñedos y disminuir dichas producciones, tal y como concluyen dichos estudios. Una posible propuesta podría ser regular las producciones máximas en los diez primeros años de producción, con los siguientes porcentajes de máximos autorizados: 0%-0%-20%-30%-50%-60%-70%-80%-90% y 100%

2.- En los primeros años de implantación del viñedo, la producción máxima autorizada será la siguiente:

- Año 1º: 0% del máximo autorizado (año de plantación).
- Año 2º: 0% del máximo autorizado.
- Año 3º: 50% del máximo autorizado.
- Año 4º: 75% del máximo autorizado.
- Año 5º, y siguientes: 100% del máximo autorizado.

10. Autorizar el uso de la palabra verdejo en vinos de mesa, frizzantes y otros. La protección del uso de la palabra verdejo a nivel autonómico supone un impedimento para la salida de vinos elaborados con la variedad verdejo para nuestras bodegas frente a bodegas de otras autonomías que pueden comercializar como “Vinos Varietales” empleando el nombre de la variedad verdejo en su etiquetado, circunstancia que no está permitida para las bodegas de Castilla y León, con la consiguiente desventaja comercial dado que la palabra verdejo es conocida y reconocida en el mercado. Debe procederse a la modificación de la normativa autonómica que lo regula.

11. Incorporar la variedad Godello para la elaboración de vinos acogidos y permitir los **vinos espumosos monovarietales elaborados con la variedad chardonnay**. En opinión de algunas bodegas de la DO Rueda se detecta en los mercados y consumidores un incremento en las ventas e interés por vinos de la variedad Godello. En la DO Rueda, aunque de manera simbólica existen algunas plantaciones de la variedad Godello con resultados interesantes. Por ello, algunas bodegas consideran de interés el desarrollo e implantación de esta variedad de uva para poder elaborar este tipo de vinos. De existir interés cierto podría arbitrarse alguna línea de ayudas para que algunas plantaciones de la variedad verdejo pudieran ser reinjertadas con la variedad Godello, disminuyendo así el potencial productivo y excesos de uva verdejo. Igualmente se detecta interés de los elaboradores de vinos espumosos de elaborar monovarietales de la variedad chardonnay

12. Prohibición de plantar viñedos nuevos: A pesar de la grave situación excedentaria de la DO Rueda, se mantiene por parte de algunos inversores (bodegas o particulares) interés por realizar nuevas plantaciones de viñedos. Este interés se justifica, bien por la seguridad de poder vender la uva al ser propiedad de la propia bodega o bien por el interés de completar alguna finca (parcelas, esquinas de pivots...) Sería deseable que estas actuaciones estuvieran limitadas temporalmente de los próximos tres-cinco años no pudiéndose plantar incluso cuando sea con autorizaciones de plantación provenientes de arranques de la propia zona de producción. En caso de realizarse los arranques habría que permitir plantaciones en diferido, sin correr los plazos de vigencia de las autorizaciones de plantación. Otra opción podría ser condicionar a que las nuevas plantaciones no se realicen con las variedades verdejo, sauvignon o viura. Excepcionalmente y en viñedos con una comprometida situación sanitaria (fuerte de ataques de yesca) podría permitirse la replantación del viñedo, asegurando que el titular de la nueva plantación sea el mismo que la ha explotado en los últimos cinco años, todo ello con el fin de evitar, como está ocurriendo actualmente, que algunos viñedos arrancados han vendido la “nueva autorización” a otros titulares.

Medidas para dar respuestas a la falta de rentabilidad del sector vinícola de la D.O. Rueda.

A mayores, se pide a la Administración adopten medidas tendentes a mejorar la rentabilidad de las explotaciones vitícolas de la DO Rueda, en aplicación de criterios técnicos o de reconocimiento histórico de algunas cuestiones que en los últimos años se ha actuado en contra del interés económico de los viticultores de la DO Rueda:

1. Fecha de Validación de la cosecha: En relación con la Validación de la Cosecha, las decisiones adoptadas por el CRDO Rueda, con relación a la fecha de validación de la cosecha se han tomado siguiendo criterios puramente económicos y suponen un abuso financiero y una manera de transgredir la Ley de la Cadena de la Alimentaria, que obliga al pago de la producción pasados 30 días desde su entrega.

Dado que la fecha de validación de la cosecha se viene realizando por el Consejo Regulador el día 15 de febrero, esto supone que algunos viticultores de la DO Rueda no terminan de cobrar parte del pago de la uva hasta pasados casi 6 meses desde la entrega de la uva (septiembre 2023) y 14 meses desde que empezaron a incurrir en gastos para la producción de esta cosecha (noviembre 2022).

Esta manera de actuar, adoptado por imposición en su día del sector elaborador en las DO Rioja, Ribera del Duero y Rueda es una manera de obtener financiación semigratuita por parte del sector elaborador en perjuicio del sector productor. Los motivos por los que consideramos que esta manera de actuar no es justa e incluso ilegal son los siguientes:

1.1. Con fecha 10 de diciembre, los viticultores deben presentar ante la administración la Declaración de Cosecha donde identifican que partidas de vino tienen destino a Denominación de Origen y cuales a VT-CyL o vino de mesa. Por lo tanto, en esa fecha la cosecha debería estar validada, es decir certificada por el Órgano de Control, con el fin de que el viticultor puede cumplimentar debidamente este documento oficial Para ello, se propone desde ASAJA seguir el modelo gallego donde la Xunta de Galicia obliga a que la validación de la cosecha se realice con anterioridad a la Declaración de Cosecha. A mayores en Galicia la declaración de cosecha que se debe presentar telemáticamente por el viticultor y con el fin de eliminar burocracia y simplificar la tramitación, puede ser presentada directamente a la Administración por el Consejo Regulador, con la consiguiente simplificación en la gestión, tanto para el viticultor como para la Administración.

1.2. El Consejo Regulador de la DO Rueda comienza a calificar los vinos de la cosecha durante el mes de octubre, mientras que, en esa fecha, la uva todavía no ha sido certificada por el Órgano de Control. Como consecuencia, se están certificando y comercializando vinos, mientras que la materia prima con la que han sido elaborados todavía no ha sido certificada. Esta situación, en cualquier esquema lógico de certificación no debería estar permitido, y por ello deberían adoptarse las medidas necesarias para revertir este tipo de acuerdos.

2. Factor de corrección de la vendimia mecánica frente a la vendimia manual: La DO Rueda fue la primera denominación de origen en aplicar un factor de corrección para equiparar la vendimia mecánica con la vendimia manual. Esto se hizo previo las comprobaciones técnicas necesarias y fue recogido en su Reglamento durante muchos años. Se aplicaba un factor de corrección del 4% para equiparar ambos tipos de vendimia. Este factor ha sido reconocido y figura en numerosos pliegos de condiciones de otras denominaciones de origen entre ellas la DOCa Rioja y la propia DO Ribera del Duero en Castilla y León.

La situación excedentaria de uva en la DO Rueda y la falta de defensa de los intereses de los viticultores en el Consejo Regulador conlleva que este factor de corrección no haya sido incluido en las actualizaciones del Pliego de Condiciones ni en la última modificación del Reglamento de la DO Rueda. Esta omisión ha significado que muchos viticultores han dejado de computar un 4% de su producción de uva y por lo tanto recibir un 4% de ingresos menos que lo que le debería corresponder. A cambio, el sector elaborador está obteniendo un significativo volumen de vinos con destino a la comercialización como VTCyL de manera gratuita.

El Consejo Regulador, en el año 2022, acordó encargar a sus Servicios Técnicos realizar las comprobaciones y estudios técnicos necesarios para comprobar el valor de este factor de corrección. Según los resultados obtenidos y presentados por el director técnico al Pleno del Consejo Regulador, ese factor de corrección es del 4% e incluso superior según las variedades de uva de las que se trate.

Es por ello por lo que desde Asaja se propone que, en cuanto se alcance un cierto equilibrio entre la oferta y demanda de uva, vuelva aplicarse el factor de corrección entre vendimia mecánica y vendimia manual. Incluso se propone que sea el ITACyL quien realice los estudios y comprobaciones necesarias para calcular con mayor exactitud el valor que debería ser aplicado con arreglo.

Por todo ello queremos interesarnos por el avance de la tramitación, así como los futuros pasos, plazos y normas que debemos tener en cuenta para que la iniciativa culmine con éxito y ayude a aliviar la difícil situación de los viticultores de Rueda en esta campaña.



Knowledge grows

YaraAmplix™

Amplía el potencial natural de tus cultivos en equilibrio con el medio ambiente

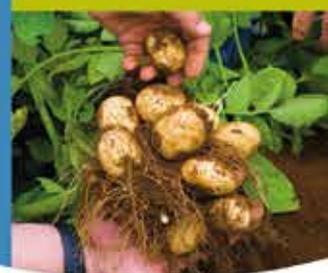


¡Escanea el QR y descubre más sobre esta gama!



YaraAmplix™ OPTITRAC

Bioestimulante a base de extractos de algas y nutrientes, como N, K, B y Zn para mejorar la floración y cuajado de tus hortalizas y aportar mayor resistencia al estrés abiótico.



YaraAmplix™ OPTIVI

Bioestimulante a base de aminoácidos y péptidos de origen vegetal para mejorar la eficiencia en el uso de nutrientes y aportar mayor resistencia al estrés abiótico.



Juan Ruiz Ortega, viticultor de Rueda

“TENEMOS QUE SEGUIR LUCHANDO POR QUE SE VALOREN NUESTRAS UVAS”

¿Cuáles son las características de su explotación?

Se trata de una explotación familiar un tanto peculiar ya que en la misma confluyen las dos ramas de mi familia, paterna y materna.

En cuanto a los cultivos la mayor parte es viñedo. Lo plantaron mis padres hace más de 35 años. Cuando me incorporé yo como agricultor, hace unos 15 años, aumentamos la superficie de viñedo. De unos diez años para acá también probamos con almendro y algo de pistacho. Además, contamos con unas pocas hectáreas de tierra de labor de secano. La mitad del viñedo y todo lo demás, leñosos y tierras de labor, se cultiva en ecológico.

Centrándonos en su actividad de viticultor, venimos de años atrás donde una hectárea de Verdejo en la D.O Rueda, era con diferencia, la más productiva de cualquier cultivo en España con diferencia. ¿Con los precios actuales que se están pagando por la uva en la D.O. Rueda, usted cubre los costes de producción?

Se hace muy cuesta arriba. En los últimos años los costes se han disparado y el precio de la uva, lejos de seguir esa tendencia, ha seguido la contraria. Teniendo en cuenta las características de mi explotación, es decir, la edad de muchos majuelos y su cultivo en ecológico, la respuesta es no.

Desde su perspectiva, ¿qué causas han provocado este desequilibrio entre oferta y demanda de uva en la D.O. Rueda.

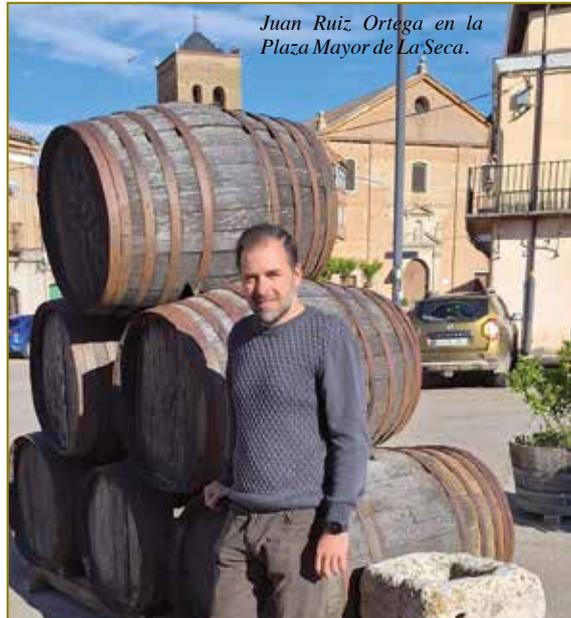
Yo creo que la causa principal ha sido el exceso de plantaciones. El crecimiento que experimenta la D.O. Rueda en ventas anuales no es suficiente para cubrir el aumento de producción de uva del que hemos sido testigos en los últimos años.

Par revertir esta situación y volver a la senda de los beneficios, se necesita poner encima de la mesa múltiples soluciones. ¿Usted es partidario de disminuir, temporalmente o permanentemente, los rendimientos por hectárea de la D.O. Rueda.

Pienso que puede ser una de las soluciones, pero no la única. La reducción que está reflejada en el pliego del consejo regulador, en un año de buena producción y teniendo en cuenta las hectáreas que tenemos acogidas en la denominación de origen, nos arrojaría una cifra de 180 millones de kg de uva, más de lo que el mercado es capaz de asumir, por lo que el problema seguiría estando presente. El problema que tenemos no es pequeño, por lo tanto, la solución no puede ser única y las mismas deben de estar a la altura de las circunstancias.

La actual Ley de la Cadena Alimentaria es una herramienta que podría tener el viticultor para no tener que vender su uva por debajo del precio de coste. ¿Por qué no se está cumpliendo esta Ley?

Podría ser una herramienta para el viticultor y para todos los sectores en general. No somos los únicos integrantes del sector primario a los que están pagando por debajo de costes. Creo que la administración no se atreve a hacer cumplir la ley porque hay muchos intereses detrás y en el momento en que lo haga con un sector, todo el país reclamaría el mismo trato.



Juan Ruiz Ortega en la Plaza Mayor de La Seca.

La medida más drástica e inmediata sería el arranque incentivado económicamente de viñedos. ¿Usted en su explotación estaría interesado en aplicar esta medida?

Teniendo en cuenta los términos y condiciones de dicho arranque, es muy probable que sí. Lo último que quiere un viticultor es ver sus cepas con las raíces al aire, pero estamos en un momento en el que hay que tomar decisiones importantes.

Esta situación de crisis para los viticultores de Rueda no solo repercute en la caída drástica de rentabilidad de la uva, también en la alarmante caída del valor patrimonial de los viñedos. ¿Usted cree que es justo que esta situación esté provocando la venta de viñas en producción a precios de saldo?

Es una pena. Las familias de la zona, que son las que de verdad han creado riqueza en este territorio, están perdiendo su capital.

Además, ¿qué joven va a coger el relevo de sus familiares con este panorama? Se pierde capital económico y humano. Los pueblos de tradición vinícola se vacían porque la viticultura no es atractiva para las siguientes generaciones.

¿Usted cree que los viticultores ante la falta de rentabilidad del cultivo están introduciendo técnicas de ahorro de costes lo que provoca un deficiente manejo?

Parece evidente que es así. Si no se saca rentabilidad de un cultivo, antes de abandonarlo o venderlo, intentas reducir costes hasta el extremo. Se reducen costes en podas, manejo de espaldera, nutrición de la planta...lo que sea antes de arruinarse.

Usted tuvo el valor de encabezar la primera protesta de los viticultores frente al Consejo Regulador de Rueda y el Instituto Tecnológico Agrario (ITACYL). ¿Considera necesario que los viticultores retomen posturas reivindicativas de nuevo?

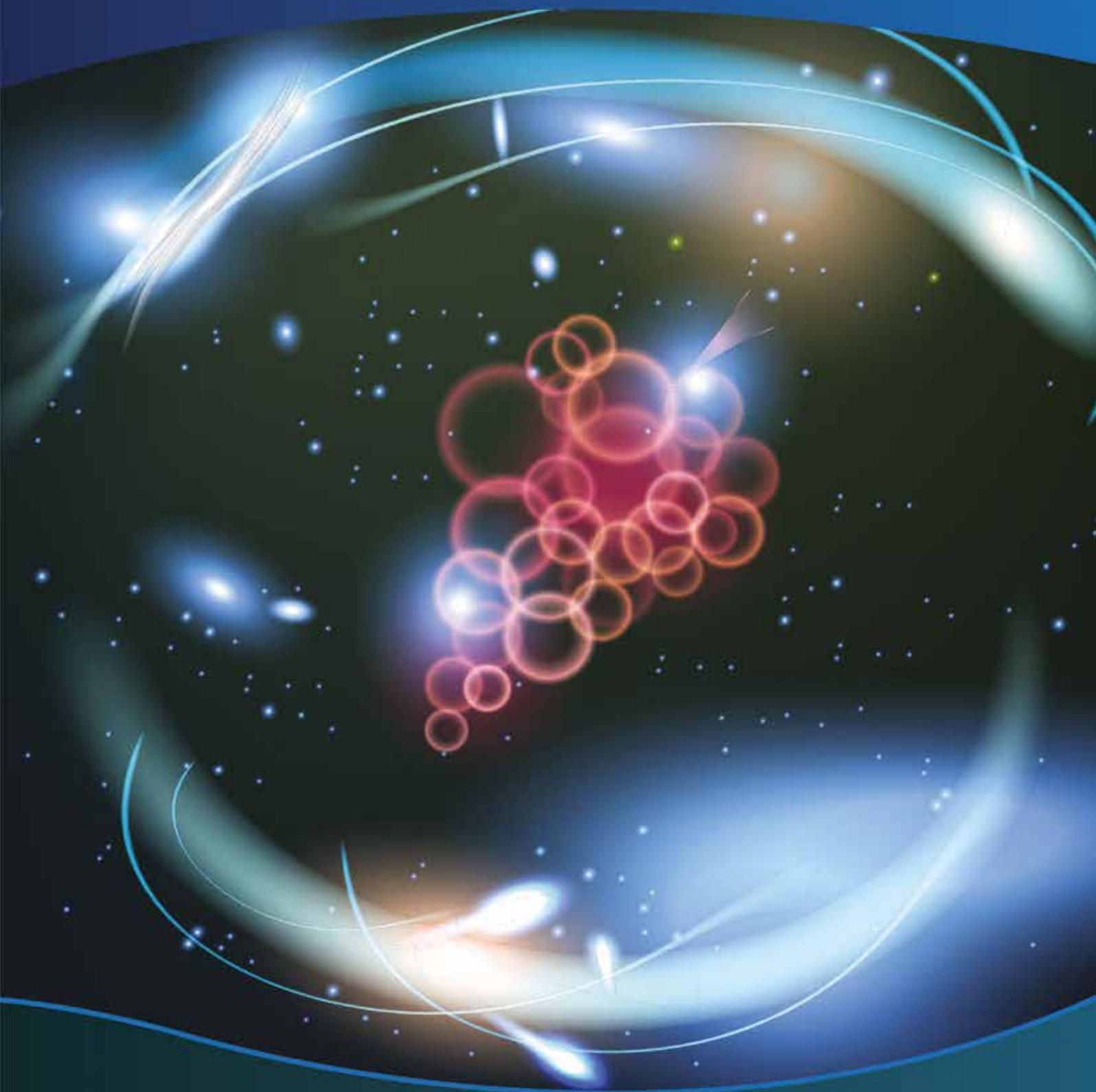
Fui uno de los que lo encabezó, pero no el único. Lo hice porque creo que tengo que luchar por mi explotación, por mi familia y por mi tierra. Pero sólo era una de las voces de todos los que estuvimos allí que, por cierto, fuimos bastantes y con ganas de sumar.

Está claro que tenemos que seguir luchando por que se valoren nuestras uvas. Pero no se trata sólo de reivindicar nuestras posturas. Se trata de unirnos. Somos más de 1.000 viticultores en esta denominación y lo que tenemos que hacer es ser parte de la solución. Tenemos que hacer llegar nuestras propuestas al Consejo Regulador, a las administraciones y a las bodegas. Sentarnos con todos ellos y remar hacia un futuro digno es la única salida.

“Los 1.000 viticultores de esta denominación debemos hacer llegar nuestras propuestas al Consejo Regulador, administraciones y bodegas”

Kusabi®

La protección contra el oídio



NACE LA LONJA DE CEREALES Y FORRAJES DE VALLADOLID Y PALENCIA

El pasado viernes 17 de Mayo se celebró la sesión inaugural de la lonja de cereales y forrajes de Valladolid y Palencia, en los salones del Banco Santander de la Plaza Mayor en Valladolid.

Entre los componentes de la Lonja están Fabricantes de piensos, productores, almacenistas y agentes comerciales así como asociados de ACCOE, entre otros.

Nace con el objetivo de informar y orientar sobre los precios y mercados. Ofrecer servicios de apoyo técnico. Proporcionar información a las administraciones públicas. Hacer los mercados más transparentes y comprensibles y servir de punto de encuentro entre profesionales del sector.

La sede estará en la Carretera de valle, nº 47 en Baltanás (Palencia). Dispone de un email de contacto info@lonjapalenciavalladolid.com

Así como una web informativa: www.lonjavalladolidpalencia.com

La preside Enrique Palomo, director comercial de Baltanás Cereales y Abonos.

Desde EMPRESA AGRARIA, deseamos que esta iniciativa sea una herramienta que ayude a los agricultores a tomar decisiones en la comercialización de sus productos.



NAVISTAHL®
CONSTRUCCIONES INDUSTRIALES



**EDIFICIOS
CON SELLO
PROPIO**

POTENCIALIDAD DE LA AÑADA 2023 EN LA D.O. RIBERA DEL DUERO

Esta añada nos presenta vinos muy diferentes entre sí, con cualidades muy dispares dependiendo del terruño en el que haya evolucionado la uva

La climatología cambiante fue el factor muy influyente en una campaña de vendimia compleja. Un año más, las condiciones meteorológicas de los meses previos a la recogida de la uva hicieron que tanto la evolución de los propios viñedos como el propio proceso de vendimia se viesan afectados de un modo especial. Así, el clima tan pronunciado y cambiante marcó un inicio de ciclo vegetativo y un periodo estival protagonizado por la sequía, a la cual le siguieron las intensas lluvias y bajadas de temperaturas de la primera quincena de septiembre, seguidas de un extremo calor en el mes de octubre. Todo esto hizo evolucionar de forma muy positiva el desarrollo y maduración del fruto, ya que las lluvias de septiembre permitieron que las uvas aumentasen su tamaño y finalizar correctamente los procesos de maduración alcohólica y fenológica durante el mes de octubre. Esto, además, ayudó a que viticultores y bodegas pudiesen escalar los tiempos de vendimia, recogiendo la uva en su punto óptimo de maduración. Y es que, pese a considerarla una de las cosechas más complejas y diversas, se logró alcanzar los equilibrios de maduración necesarios entre el grado alcohólico probable, la acidez natural y el pH, dando lugar a una uva con un excelente estado sanitario y con una calidad general óptima.



Como resultado, esta añada nos presenta vinos muy diferentes entre sí, con cualidades muy dispares dependiendo del terruño en el que haya evolucionado la uva. Los vinos blancos y rosados jóvenes están caracterizados por una gran intensidad aromática, fresca en boca y con graduaciones alcohólicas de más bajas que en otras campañas. Los vinos tintos más jóvenes poseen graduaciones alcohólicas moderadas, y se caracterizarán por su potencial aromático con marcadas frutas frescas, su buena estructura y complejidad. Además, los buenos equilibrios fenológicos alcanzados en la maduración final permitieron a los enólogos elaborar vinos de guarda que expresan las principales características de la Ribera del Duero: complejidad aromática, paso largo por boca y carnosidad. Añada que, sin duda, refuerza el predominio de grandes vinos de la D.O. Ribera del Duero con una marcada personalidad.

La Calificación Técnica de la añada, pendiente de Calificación, se realizará y dará a conocer el próximo 10 de junio de 2024.

Autor: Alberto Tobes Velasco. Servicio de Viticultura y Enología. Consejo Regulador de la D.O. Ribera del Duero.

2023, LA AÑADA DE CONSOLIDACIÓN DE LOS ROSADOS Y CAMBIO DE TENDENCIA EN LOS TINTOS DE CIGALES

Las buenas críticas de los rosados de Cigales tienen su réplica en los tintos de esta añada que ya muestran el nuevo estilo de los vinos

La añada de 2023 está dando ya muchas alegrías a la Denominación de Origen Cigales con sus vinos rosados, con la expectativa de que a medida que vayan saliendo los tintos de esta cosecha aporten más éxitos a esta comarca vitivinícola. Es significativo señalar que en la última edición del Concurso Mundial de Bruselas monográfico de rosado, los vinos de Cigales destacaron especialmente, con la obtención de 11 medallas, 5 de Oro y 6 de plata, aglutinando la mitad de los premios conseguidos en Castilla y León,

Los galardones obtenidos por este tipo de vino son indicativos de la calidad que mantienen año tras año y resalta la valoración positiva de las dos tendencias que las bodegas están marcando para los rosados. Por un lado, los más tradiciones con ese color fresa tan atractivo, aromas frutales y esa gran estructura que les hace vinos amables y muy apetecibles sobre todo en la época que iniciamos de primavera y verano.

A su vez, están los rosados con una intensidad cromática menor pero no por ello con menos aromas, siguen teniendo una gran intensidad con toques más florales pero con una gran personalidad que aporta en parte esos viñedos viejos tan característicos de esta Denominación de Origen que abarca las provincias de Valladolid y Palencia.



Las buenas críticas de los rosados de Cigales también tendrán su réplica en los tintos de esta añada que ya van mostrando el nuevo estilo de los vinos, consiguiendo la personalidad que marca la tierra y la experiencia de sus elaboradores. Son vinos que expresan lo que dice la uva y sus variedades, más frescos y con una intensidad frutal mayor pesando menos las maderas que se integran de forma sutil. Los viticultores y bodegueros buscando esa fresca vendimia antes y elaboran con una menor extracción, con lo cual, da como resultado unos vinos más atractivos y fáciles de beber.

La Denominación de Origen Cigales finalizó su vendimia el 12 de octubre de 2023 con la recepción en sus bodegas de 7,772.794 kilos de uva que ya presagiaba muy buenas perspectivas para la nueva añada, según los parámetros técnicos recogidos por los bodegueros. Como anécdota indicar que fue la campaña más temprana de la historia de la Denominación, comenzando el 28 de agosto en el municipio de Cubillas de Santa Marta con la recogida de uva blanca.

Los datos reflejaron que se recolectó un 8 % menos que la cosecha anterior, las altas temperaturas del verano mermaron una cosecha que se preveía mayor, aunque no por ello de menor calidad. La sanidad y el grado han propiciado unos blancos y rosados aromáticos y con estructura y tintos con gran capacidad de guarda.

Fuente: C.R.D.O. Cigales.

LOS VINOS RESULTANTES DE LA COSECHA DE 2023 EN RUEDA PRESENTAN BUENA INTENSIDAD AROMÁTICA Y DE ESTRUCTURA, MANTENIENDO UN NIVEL DE CALIDAD ALTO

La cosecha de 2023 será la cuarta campaña en la que se elaborará Gran Vino de Rueda, aunque hasta finales de octubre de 2024 no se completará su valoración organoléptica



El pleno del Consejo Regulador de la D.O. Rueda ratificó la calificación de la cosecha 2023 como “MUY BUENA,” después de estudiar el informe de los Servicios Técnicos del CRDO Rueda y los resultados del Comité de Cata.

Según los informes de los Servicios Técnicos del Consejo Regulador D.O. Rueda, esta pasada campaña se ha caracterizado por temperaturas muy calurosas durante los meses de junio, julio y agosto (en este último mes, se registraron máximas que superaron los 47°C) y por ser una de las campañas más lluviosas de los últimos años. De hecho, la pluviometría acumulada ha estado en torno a los 370-450 l/m², concentrándose las precipitaciones en los meses de octubre a diciembre y de mayo a junio.

Todo ello ha favorecido a que las condiciones de maduración y el equilibrio entre grado y acidez hayan mejorado las características organolépticas de los vinos, que muestran un carácter típico de nuestra zona.

La cosecha de 2023 será la cuarta campaña en la que se elaborará Gran Vino de Rueda, aunque hasta finales de octubre de 2024 no se completará su valoración organoléptica.

Como consideración general, los vinos resultantes de la cosecha de 2023 presentan buena intensidad aromática y de estructura, manteniendo un nivel de calidad alto.

Estas condicionantes descritas de la cosecha, incluidos los rendimientos y condiciones sanitarias registradas, han producido unos vinos con un carácter y nivel organoléptico medio-Alto respecto a otras campañas anteriores. Las condiciones de madurez y equilibrio entre grado y acidez, han mejorado respecto a campañas anteriores, mejorando claramente las características organolépticas de los vinos mostrando un carácter típico de nuestra zona.

Respecto a las elaboraciones de manera general se mantiene el componente varietal acostumbrado en base a la Variedades Verdejo y Sauvignon, manteniendo en muchos vinos presentados a validación, el porcentaje varietal por encima del 85 % de una de las dos variedades.

Como consideración general, según los resultados en las sesiones de cata, se podría indicar que la cosecha se encuentra con una valoración general de MUY BUENA, ya que tanto en nariz como en boca los vinos se encuentran en un buen nivel, manteniendo las características acostumbradas en los vinos de nuestra zona.

Fuente: C.R.D.O. Rueda.



MEDINAGRO, S.L.

Cañada de Rueda, nº 9 - 47400 MEDINA DEL CAMPO - Valladolid

T: 983 80 25 25 - Email - info@medinagro.com

FITOSANITARIOS • SEMILLAS • ABONOS • TRABAJOS AGRICOLAS • SERVICIO TECNICO

Medinagro.
Suministros y Servicios Agrícolas

TORO, UNA COSECHA QUE PROMETE CALIDAD

La pasada vendimia fue la más temprana de la historia de esta denominación

El ciclo vegetativo de la vid, en el marco que comprende la Denominación de Origen Toro, ha venido marcado por una cuantía de precipitaciones en el periodo invernal desde octubre de 2022 hasta marzo de 2023 de 255,08 mm en la Estación Meteorológica de Toro, muy superior a los 103,77 mm de precipitación en el año anterior, y también superior a los 227,5 mm de media de los años 2007- 2023. Esto se refleja un aumento de las precipitaciones respecto del año anterior del 247 % e igualmente superior respecto de la media de los años 2007-2023.

La brotación en general estuvo comprendida entre 13 -18 de abril sin problemas de heladas, y con una brotación desigual por zonas, dependiendo de la época de poda. Aproximadamente hubo un pequeño adelantado de unos 7 días respecto al año anterior, y un adelanto del periodo de brotación de unos 10 días respecto la media de los últimos años.

El envero se produce a finales de julio con un adelanto de pocos días respecto al año anterior, y 10 días respecto a la media de los 10



Los primeros análisis de muestras de uvas y cata de las mismas realizadas mediados de septiembre presentan una cosecha con buena frutuosidad y con una producción fantástica.

últimos años. Según las inspecciones de campo de vendimia a fecha primeros de agosto se observó una buena cosecha respecto a la media de los últimos años, y superior a la media de los últimos 10 años 19,8 ml. También hay que tener en cuenta el aumento del número de hectáreas en el Consejo y el aumento del rendimiento de la variedad Tinta de Toro hasta 7.500 kg/ha.

La vendimia empezó el 21 de agosto con la variedad Albillo Real y Moscatel de grano menudo, siendo la vendimia más temprana de la historia de la DO TORO.

Los primeros análisis de muestras de uvas y cata de las mismas realizadas mediados de septiembre presentan una cosecha con buena frutuosidad y con una producción fantástica, siendo la calidad un eje claro de las vendimias en la DO TORO con una ausencia total de enfermedades e incidencias.

La vendimia finalizó el 16 de octubre, 5 días antes que el año anterior.

Fuente: C.R.D.O. Toro.

URTIKAR

POWERED BY KARYON TECHNOLOGY

Solución a base de Urtica dioica
Acción de contacto polivalente

VENTAJAS

- Actúa por contacto con un efecto choque.
- Con actividad acaricida, insecticida y fungicida.
- Minimiza la aparición de resistencias gracias a su modo de acción físico.
- Compuesto rápidamente biodegradable y rico en hierro.
- Carente de LMR.
- Certificado para agricultura ecológica.
- Ideal para incluir en programas de producción integrada y GlobalGAP
- Al tener baja tensión superficial, puede llegar a los lugares más inaccesibles



EL BANCO SABADELL CELEBRA UNA JORNADA ORIENTADA AL SECTOR VITIVINÍCOLA EN EL C.R.D.O. RUEDA

Esta entidad explicó a los bodegueros, sus soluciones para el sector agrario en cuestiones como PAC, financiación, renting e internacionalización



El Banco Sabadell explicó, en la sede del Consejo Regulador de Rueda, las herramientas financieras que esta entidad ha diseñado para apoyar este mercado.

El Banco Sabadell celebró en la sede del C.R.D.O. Rueda, en colaboración con la D. O. Rueda, una jornada orientada al sector vitivinícola dirigida a bodegueros. Esta entidad, explicó las herramientas financieras que este banco ha diseñado para apoyar este mercado.

Ayudas y Soluciones Agro

El Director del Sector Agrario del Banco Sabadell, Jose Carlos García Bravo, señaló que desde Sabadell Negocio Agrario se adaptan a las necesidades específicas un sector vitivinícola en constante evolución, **gestionando la PAC, pudiendo anticiparla en cualquier momento** y adecuando los plazos que necesite el profesional del sector vitivinícola.

También “anticipamos **los pagos a los proveedores** a la fecha que necesite el profesional, posponiendo su cargo al momento que más se adecúe al calendario del sector o las campañas agrarias (anticipo de cosecha)”, remarcó García Bravo.

El responsable del Sector Agrario del Banco Sabadell, explicó que los clientes de Banco Sabadell de estos sectores tienen la posibilidad de anticipar el cobro de subvenciones y financiar sus proyectos de inversión, como la **modernización de regadíos con préstamos con garantía personal en plazos hasta 10 años; la financiación de nuevas plantaciones, instalaciones y maquinaria llave en mano mediante leasing o préstamo**, aplicando los años de carencia necesarios, **adaptando plazo y cuotas** a la plantación y temporalidad de la cosecha de nuestros profesionales productores.

Además, Banco Sabadell mantiene **convenio con todos los organismos oficiales**, que facilita el acceso al crédito de los profesionales, tanto en líneas de garantía como en líneas subvencionadas.

Jose Carlos García Bravo señaló que el Sabadell ofrece un amplio abanico de **soluciones de cobro**, “que permite enviar **enlaces de cobro seguro desde el móvil o el ordenador** a los clientes que demanden los productos y servicios de este Sector, además de poder **integrar la pasarela de pago** en las webs”.

Renting

Durante la jornada los bodegueros vieron la importancia del renting y la visión de “más que un servicio, una oportunidad” que



El Director del Sector Agrario del Banco Sabadell, Jose Carlos García Bravo, (derecha) durante un momento de su intervención en Rueda.

puede resultar más eficiente respecto a otras alternativas para la incorporación de nuevos activos productivos a la empresa, donde sustituimos la propiedad de los bienes por el pago por uso.

El renting es un alquiler que permite al arrendatario, mediante una cuota fija y un plazo determinado, disponer de los activos productivos nuevos que precise, con libre elección de un proveedor o una marca de su confianza. Estos activos pueden ser de todo tipo, como tractores, cosechadoras, depósitos, hidrolizadores, esterilizadores, placas fotovoltaicas, tratamiento de aguas, vestuarios, equipos informáticos, etc.

“Dependiendo de la tipología de activos que se incorporen en la operación de renting, se puede plantear incluir servicios en el contrato, como su instalación, el seguro o el mantenimiento”, explicó el General Manager de CSI Partner Spain, Carlos Contador.

Además, “al encontrarnos con un alquiler, no se declara en CIRBE y, como norma general, se puede tomar como un gasto

NORDIKA[®]

Bioactivo de principio a fin



NuBio: Soluciones Biológicas Nufarm
Marca Registrada.



 **Nufarm**

Grow a better tomorrow



Una imagen de la presentación que realizó el Banco Sabadell de sus soluciones para el sector.



El General Manager de CSI Partner Spain, Carlos Contador, hizo hincapié en las posibilidades que ofrece el renting.

que puede adaptarse a las necesidades de nuestro negocio”, señaló Contador. Dependiendo de la tipología de activos, el plazo será entre 2 y 7 años.

A esto hay que añadir otras soluciones adaptadas y personalizadas como pueden ser el asesoramiento técnico especializado, la gestión de siniestros y la atención al cliente por parte de un equipo altamente cualificado, que hacen que el renting de Banco Sabadell se diferencie de otras opciones de financiación que nos podemos encontrar en el mercado.

¿Internacionalización? Por supuesto

El 99% del poder de compra está fuera de España. Internacionalizarse permite acceder a un perfil más amplio de clientes, diversificar riesgos y disminuir la dependencia de los ciclos económicos, sin olvidarnos del acceso a subvenciones específicas.

Una de las principales necesidades para una empresa que se inicia en la exportación es la identificación de nuevos clientes y países de destino. Pero también es necesario conocer los diferentes medios de transporte utilizados, los requisitos sanitarios y de etiquetado, los mecanismos de financiación específicos, así como los posibles **medios de pagos internacionales**, para seleccionar el más adecuado al producto exportado o al perfil del comprador. No debemos olvidar tampoco la necesidad de disponer de soluciones digitales, herramientas para **gestionar la divisa minimizando el impacto de sus fluctuaciones**, o contar con el transitario más idóneo que se encargue de la gestión logística y aduanera.

En este marco, juegan también un papel fundamental los **INCOTERMS**. Publicados por la Cámara de Comercio internacional (CCI), son un conjunto de reglas para la interpretación de términos comerciales tanto internacionales como nacionales, siendo su **función principal definir cuándo se produce la entrega, pues ésta es la obligación principal del vendedor a partir de la cual nace la obligación del comprador de pagar por la mercancía adquirida**. Su objetivo es facilitar el comercio, aportando claridad, uniformidad y terminología estándar para evitar incertidumbres y malas interpretaciones.

Con estas premisas, es fundamental contar con el **partner financiero adecuado, que aporte valor, confort, conocimiento y asesoramiento especializado** y no se limite a la mera ejecución de la transacción bancaria. Así lo ha venido haciendo Banco Sabadell desde sus inicios hace ya más de 100 años, acompañando a las empresas en sus procesos de internacionalización.

“Somos un banco con vocación internacional y una de nuestras herramientas más potentes son las personas”, comentó el director de Negocio Internacional del Banco Sabadell, Alberto Martín Sánchez.

El responsable de Negocio Internacional de esta entidad explicó que cuentan con un **Equipo de directores de Negocio Internacional locales**, de cercanía, interlocutores diarios para las empresas del sector agrario que facilitan ese acompañamiento que permita valorar “cómo exportar con garantías de cobro, que ayudarán a revisar el texto del aval bancario a emitir, las condiciones del crédito documentario a recibir, o si por ejemplo es posible recibir una transferencia de Rusia o de Irán, en rupias, en soles o en dirhams”, señaló Martín Sánchez.

El responsable de Negocio Internacional del Sabadell explicó que disponen asimismo de una **red exterior con presencia en países que consideramos estratégicos como México, Perú, USA, China, India, Marruecos, Argelia, Portugal...** desde donde también prestan apoyo y asesoramiento, tanto in situ, como en remoto, dando **cobertura a más de 20 países**. “Adicionalmente, tenemos **acuerdos con más de 3.000 bancos extranjeros** que nos permiten recibir y gestionar cualquier operación bancaria de prácticamente cualquier país del mundo”, remarcó.

Alberto Martín Sánchez explicó que tienen además un área web donde han reunido abundante información necesaria para las empresas exportadoras: **Sabadell Go Export**. En esta área podemos encontrar información sobre transporte y aduanas, barreras de entrada, normas y certificaciones de calidad, licitaciones internacionales, seguros de crédito y de transporte internacional, acceso a publicaciones de la Cámara de Comercio Internacional, selector de incoterms, modelos de aavales, información de ferias internacionales, oportunidades comerciales, servicios de traducción, **Sabadell Forex, Guía de comercio exterior** en formato digital, información de países y mucho más.

El director de Negocio Internacional del Banco Sabadell, Alberto Martín, comentó los servicios que ofrece esta entidad.





Orocide



**El aceite esencial de
naranja de alta eficacia
para el control de
plagas y hongos**

Let's grow greener

www.rovensanext.es

 **Rovensa
Next**

FRUTOS SECOS EN CASTILLA Y LEÓN, UNA OPORTUNIDAD RENTABLE

Agrobarcenilla en colaboración con Agromillora, organizó en Palencia una jornada sobre la alternativa que presentan cultivos como el almendro y el avellano



Ponentes y organizadores posan ante del inicio de la jornada.

El Hotel Rey Sancho de Palencia, acogió una jornada de Agromillora y su nuevo distribuidor en la zona Agrobarcenilla, sobre la oportunidad que ofrecen alternativas como el almendro y el avellano para Castilla y León.

Tras la bienvenida, el presidente de Agrobarcenilla, Antonio Barcenilla, explicó la apuesta que esta empresa va a hacer entorno a los frutos secos. “Vamos a realizar un ensayo plantando todas las variedades de Agromillora de almendro en regadío y secano, otro de variedades de avellano y el último de olivos para que los agricultores vean su comportamiento y puedan sacar sus conclusiones”, señaló Barcenilla.

El responsable de la zona norte de Agromillora, Benjamín Crespo, presentó a los agricultores los nuevos sistemas productivos para Castilla y León en frutos secos.

Crespo explicó los modelos agronómicos en seto tanto en almendro como en avellano. De este primero comentó que es una alternativa para las zonas de cereal y remolacha que no necesita mano de obra y es totalmente mecanizado. “Mientras que un viticultor de la zona de Rueda dispone de la maquinaria, un agricultor cerealista solo necesita comprarse un pulverizador y una máquina para podar y con eso es suficiente”, comentó Crespo. A la hora de la cosecha, igual que en el cereal, llamamos a una cosechadora, en este caso de almendros, que nos realiza la recolección.

Para Benjamín Crespo, los frutos secos son rentables y una buena alternativa, si no para cambiar toda la explotación, para tener entre un 20-25% junto a cultivos como el cereal, la remolacha o el maíz. “Hay que destinar una par-

te de nuestra explotación a frutos secos porque son muy rentables y con la nueva genética de Agromillora podemos alcanzar unas producciones óptimas sin mano de obra”.

La experiencia de Blas Donis, productor de almendro en seto

El responsable para la zona norte de Palencia, contó la experiencia con el almendro de Blas Donis, un agricultor palentino que después participó en la mesa redonda posterior sobre fruto secos.

Blas Donis, cerealista, un día se interesó por los frutos secos y empezó a investigar hasta que se decidió a poner almendro. “Pidió asesoramiento Agromillora, puso almendro en seto en regadío, compró una máquina de podar y un pulverizador, y con ellas está haciendo las labores que requiere este cultivo”, explica Benjamín Crespo.

Este agricultor palentino lleva cinco años con el cultivo y esta es su tercera cosecha. “Esta muy contento porque en la primera cosecha sacó 800 kilos, en la segunda 1.100 y en la tercera, si todo va bien, alcanzará los 1.500 kilos de pepita en ecológico que ahora mismo se paga a 5 euros”, señaló Crespo.

El almendro en seto deja un margen de rentabilidad de unos 3.000 euros por hectárea en la zona de Castilla y León. Para Benjamín Crespo, cualquier agricultor que este interesado solo tiene que “buscar asesoramiento, una variedad adecuada, tener en cuenta el tipo de suelo, la cantidad de agua y su disponibilidad a lo largo del año y su ubicación ya que es preferible que la finca este situada en alto para evitar las heladas”, señala Crespo.



El responsable de la zona norte de Agromillora, Benjamín Crespo, durante un momento de su intervención.

AGROMILLORA
It's in our nature

ALMENDRO EN SETO

CON LOS PORTAINJERTOS ROOTPAC

MAYOR PRECOCIDAD PRODUCTIVA

INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD

MÁXIMA EFICIENCIA

MECANIZACIÓN TOTAL

MÍNIMA INCIDENCIA DE ENFERMEDADES



El interés por estos cultivos está creciendo en nuestra comunidad por su interesante rentabilidad y mecanización.

La adaptación de los frutos secos a Castilla y León

En esta jornada también participó la investigadora de la Unidad de Cultivos Leñosos y Hortícolas del ITACYL, Sara Álvarez. Esta técnica, habló sobre los frutos secos como cultivos alternativos en Castilla y León y de la adaptación de estos cultivos a las condiciones de nuestra comunidad. A continuación por su interés reproducimos un resumen de su ponencia:

En primer lugar, se presentaron las principales líneas de investigación en las que estamos trabajando en el ITACYL. Luego se aportaron algunos datos sobre la situación actual del cultivo de frutos secos en Castilla y León, vimos algunos conceptos interesantes sobre los requerimientos del cultivo, de las distintas variedades y de los diferentes sistemas de plantación. Y para finalizar, aportamos información útil para el manejo del cultivo y para la ayuda en la toma de decisiones antes de realizar la plantación.

En el grupo de frutos secos, de la Unidad de Cultivos Leñosos y Hortícolas del ITACYL trabajamos principalmente con almendro y pistacho, pero también trabajamos con avellano y nogal.

En esta jornada hablamos sobre la situación actual de los frutos secos en Castilla y León. En nuestra región en los últimos años, debido a la limitada rentabilidad de algunos cultivos tradicionales, los agricultores se plantean la búsqueda de nuevos cultivos alternativos. Uno de esos cultivos alternativos es el cultivo de frutos secos, en especial el almendro y el pistachero y en menor medida el nogal y el avellano.

En este sentido, el cultivo del almendro se ha convertido en una interesante opción productiva, lo que ha provocado un notable aumento de la superficie cultivada en Castilla y León. Este incremento de la superficie de almendro en nuestra región, viene apoyado por varios factores, pero sobre todo por la aparición de variedades de floración tardía y extra-tardía, donde se reduce el riesgo de daño por heladas primaverales y que permiten el cultivo del almendro en zonas más frías. Este proceso de expansión y reconversión se debe en gran parte a la aparición de nuevas variedades. En los últimos años los centros de investigación han sacado al mercado nuevas variedades de floración extra-tardía donde se reduce el riesgo de daño por heladas primaverales, que permiten el cultivo del almendro en zonas frías. En nuestra región hay un interés creciente por estos cul-

tivos y la perspectiva es que esta tendencia continúe en un futuro.

En los últimos años, el cultivo de los frutos secos ha experimentado una gran transformación y se está considerando a estos cultivos como a cualquier otro frutal y no como un cultivo marginal desplazado a las peores condiciones de suelo y agua. Cada vez en más frecuente encontrar plantaciones bien cultivadas, en regadío, y con niveles de producción adecuados. En estos momentos el cultivo del almendro y pistachero está en expansión y encaja con el potencial y las posibilidades de muchas de las comarcas de Castilla y León.

Otro aspecto importante que ha influido en el auge de estos cultivos, es la mecanización. Los nuevos sistemas de plantación se pueden mecanizar fácilmente. Se mecanizan gran parte de las tareas: la plantación, la poda, la cosecha... lo cual es importante, ya que además de ahorrar costes, se reduce la dependencia de la mano de obra, lo cual es especialmente importante en nuestra comunidad, ya que en algunas zonas rurales de Castilla y León en los últimos años existen dificultades para encontrar mano de obra. Para aumentar la rentabilidad de las explotaciones debemos mecanizar al máximo el cultivo, tanto en el sistema intensivo como al superintensivo.

En esta jornada también comentamos los factores condicionantes para el cultivo de frutos secos. El principal factor limitante para el cultivo del almendro y el pistacho en nuestra región van a ser los condicionantes climáticos, sobre todo el riesgo de heladas primaverales, pero también las horas de calor y la humedad relativa durante la floración y la maduración del fruto. En cuanto a las heladas primaverales, que va a ser el principal factor limitante en nuestra zona, tenemos que saber cuándo hiela, para ver que variedades podemos plantar y escoger la variedad más adecuada a nuestra situación. En principio si retrasamos la floración, según avanza la primavera, tendremos más posibilidades de escapar de las heladas primaverales y reducir los daños. Es muy importante conocer datos de la zona y a ser posible datos de la parcela antes de realizar la plantación. En este sentido, hay que tener en cuenta la gran variabilidad climática existente en Castilla y León, con zonas bastante diferenciadas, ya que Castilla y León es una comunidad muy extensa.

La jornada se cerró con una mesa redonda en la que cultivadores de frutos secos contaron su experiencia. En ella participaron, Blas Donis Productor de almendro en seto en Palencia; Juan Ruiz, productos de pistachos y almendro en seto en Valladolid y Juan Anibarro de vivero Fuente Amarga. La mesa estuvo moderada por la responsable de comunicación de Agrobarcenilla, Beatriz Barcenilla.



La jornada se cerró con una mesa redonda en la que cultivadores de frutos secos contaron su experiencia.



Nuevos

PORTAINJERTOS M

UNA ELECCIÓN RADICAL

M1

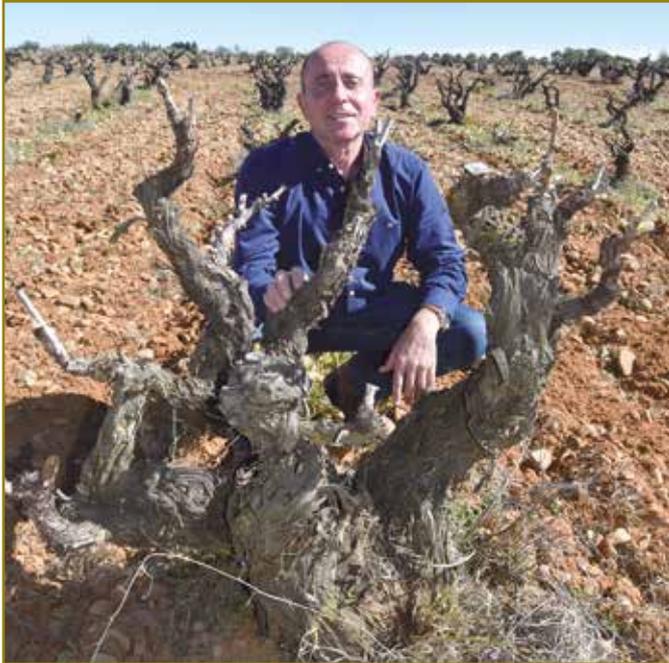
M2

M3

M4

VITICULTURA HEROICA EN TRIGUEROS DEL VALLE

Juan Carlos Prieto Tovar nos explica, a pie de majuelo, el trabajo de recuperación de la diversidad varietal de majuelos centenarios que está realizando en esta localidad vallisoletana.



Juan Carlos Prieto Tovar heredó la pasión por la viticultura de sus padres y abuelos, especialmente de su abuelo materno, Silvino Tovar.

Juan Carlos Prieto Tovar es uno de esos soñadores que toman decisiones con el corazón.

Heredó la pasión por la viticultura de sus padres y abuelos, especialmente de su abuelo materno, Silvino Tovar, que sacó a su familia delante produciendo y vendiendo a granel 500 cántaras de clarete.

Como objetivos de su viticultura destaca el mantenimiento de la diversidad varietal y el desarrollo de una viticultura sostenible y ecológica. Manteniendo y poniendo en valor, todo el trabajo, ilusión, esfuerzo, modelación del paisaje y del territorio de todos los que nos precedieron.

Hace ya 25 años, inició esta aventura con la compra de los primeros majuelos en el 'Pago de Sallana', situado en Trigueros del Valle y Cubillas de Santa Marta, plantados entre 1917 y 1922.

Durante esta historia, Juan Carlos, se especializa en recuperar viñedos viejos trabajando en la actualidad 10,5 hectáreas en propiedad de las que únicamente 0,7 son herencia de su abuelo Silvino.

Estas 10,5 hectáreas están repartidas en 20 majuelos distintos, siendo la superficie mínima de trabajo de solamente 0,15 hectáreas, fruto a su vez de la suma de dos majuelos de 0,08 y de 0,07 hectáreas, lo que da una idea del mimo con el que se ha recuperado cualquier pequeña porción de viñedo viejo.

Le acompañamos a un majuelo de 0,58 ha que acaba de adquirir en el pago 'Los Pastores/Garrucho' en Trigueros del Valle. Plantado según registro en 1930 mayoritariamente con tempranillo, aunque se tiene constancia de un número importante de cepas de moscatel. Este majuelo estaba abandonado desde hace más de 20 años y Juan Carlos Prieto Tovar acaba de iniciar las actuaciones de recuperación hace apenas 15 días.

Es impresionante ver cómo han podado todas las partes secas hasta encontrar un atisbo de vida o esperar que surja en estas cepas. Para no dañar el trabajo de poda en las cepas han retirado a mano todos los restos de poda y han perfilado un número significativo de almendros y algún guindo que se han desarrollado durante estos años. Prieto Tovar nos indica que es el majuelo en peor estado de todos los que ha trabajado, pero que tiene una gran ilusión en que se recupere.

Nos acercamos al majuelo denominado 'El Tintorero', donde además de Tempranillo, Garnacha, Merenzao, Mencía, hay Garnacha Tintorera, de ahí su nombre. Este majuelo plantado en 1900 es un claro ejemplo de recuperación. Sin duda llama la atención las variedades presentes que han sido identificadas gracias a la colaboración del ITACYL. "No está muy claro de donde vino esta diversidad de variedades y de donde se trajo", explica este entusiasta de la viticultura y el vino.

Lo mismo ocurre entre otros con el majuelo del 'Camino del Monte' del abuelo Silvino plantado en 1945, "de vuelo" sin patrón donde las primeras líneas son de la variedad Alarije o Malvasía Riojana y el resto es Tempranillo y Albillo Mayor, en este majuelo podemos encontrar pinos piñoneros de gran tamaño, así como varios nogales.

Colindante en la parte superior del 'Camino del Monte' nos encontramos el majuelo de las 'Pigazas' donde se han identificado entre otras variedades cepas de las variedades Morate y Sanguina y varias cepas de una variedad no identificada de que solo existe una referencia igual en Aragón.

Todos los majuelos tienen su personalidad y singularidad, el majuelo más joven está plantado en 1945 y el más antiguo oficialmente registrado es de 1869 en el 'Paraje del Soto'. "Este majuelo muy cercano al pueblo tiene mantiene en alguno de sus líneas los hitos de propiedad ya que en algún momento de su larga vida se heredaba por cepas no por superficie", señala Juan Carlos Prieto Tovar. Podríamos estar describiendo cada singularidad de cada uno de los majuelos, sin duda todo un legado.

Preservar la diversidad varietal de majuelos centenarios

Como ya hemos comentado uno de los objetivos fundamentales es la preservación y custodia de la diversidad varietal de estos majuelos centenarios, siendo la variedad Tempranillo la más importan-

Desarrollo integral
de proyectos agrícolas
e industriales

**NAVES DE
RIOSECO**

Fabricación y montaje de naves
agrícolas e industriales

Estructuras de fierros y grandes
construcciones metálicas

Proyectos de ingeniería integral
para edificación y obra civil

983 56 02 02 / 605 93 51 90

info@navesderioseco.com

Polígono Industrial San Cosme III - C/ Alfareros, parcela 11 - nave 8 - 47620 Villanubla - Valladolid www.navesderioseco.com





Todos los majuelos tienen su personalidad y singularidad, el majuelo más joven esta plantado en 1945 y el más antiguo oficialmente registrado es de 1869.

te en uva negra. También están presente la Garnacha Gris, Garnacha Tintorera, Moscatel Negro, Merenzao, Mencía y acaban de ser identificadas Morate y Sanguina. En variedades blancas la reina es Albillo Mayor y también están presentes Castellana Blanca, Verdejo, Viura, Alarije, Huerta del Rey, Moscatel entre otras.

Los majuelos están concentrados en cuatro pagos de suelos muy diferentes: 'Camino del Monte', suelos ligeros en la cota más baja y a medida que subimos la cota más arcillosos y calcáreos. 'Pago del So-

to' con suelos muy arcillosos y alto contenido en Ca muy difíciles de trabajar. 'Pago de Los Pastores o Garrucho' con suelos ligeros con gran presencia de elementos gruesos, cascajo, y un nivel freático alto. Por último, 'Pago de Sallana' con suelos de cascajo, profundos, con un bajo nivel de materia orgánica. "Todos estos tipos de suelo, más la antigüedad del viñedo, su diversidad varietal y el trabajo aportado por el hombre hace que las uvas obtenidas sean únicas", remarca Prieto Tovar.

La viticultura que desarrollan se inicia con la poda en seco una vez que está consolidada la parada vegetativa. Después, retira o triturado de los restos de poda cuando el marco de plantación de los majuelos lo permite. Un tratamiento de invierno en ecológico, generalmente bicarbonato o agua oxigenada, cuando se la iniciado el desarrollo vegetativo y los pámpanos alcanzan unos 12 cm un tratamiento de azufre,

Posteriormente se realiza un despunte manual cepa por cepa con varas de bambú muy finas para no dañar a los pámpanos, con especial atención a las aportaciones de azufre de forma preventiva. A continuación, cuando las cepas están cerradas, se realiza el deshoje interior de cada una de las cepas con especial cuidado a que los racimos no queden soleados.

La vendimia, siempre manual, se realiza en cajas de 15 kg, de forma individual por majuelo, siempre vendimiando las variedades blancas primero, posteriormente el tempranillo, después la garnacha y la última en ser vendimiada es la garnacha tintorera.

Descubre más en: tovarbodegas.com



IRCONSA[®]

Infraestructuras de Riego y Conducciones, S.A.



**AUTOMATIZACIÓN
Y MONITORIZACIÓN**



**RIEGO POR
GOTEO**



**INSTALACIÓN
DE PIVOTS**



**REPUESTOS Y
MANTENIMIENTO**



983 55 94 11
comercial@irconsa.es

Ctra. CL-610 Km. 27
47491 La Seca, Valladolid

¡Síguenos en
Redes Sociales!



Raúl Lozano, Delegado técnico-comercial zona noroeste de Andermatt Iberia

“LA PRODUCCIÓN RENTABLE Y SOSTENIBLE VAA MÁS”

¿Cómo surge Andermatt Iberia?

En 2020, surge **Andermatt Iberia**, filial de **Andermatt Group** para dar servicio comercial y desarrollo técnico a productos para control de plagas y enfermedades, basado en microorganismos o sustancias naturales, en España y Portugal. Esto fue propiciado por la venta de la anterior empresa distribuidora en la zona a un grupo inversor.

El grupo **Andermatt Group** con sede en Suiza fue creado en 1988 y es uno de los principales grupos de biocontrol a nivel europeo y mundial, independiente, de propiedad familiar y de los empleados, con 12 filiales comercializadoras de carácter emprendedor y 6 empresas fabricantes a nivel mundial. Ahora mismo dispone de más de 550 empleados en todo el mundo y en todas sus áreas de negocio, que son: Crop Protección, Home&Garden, Sanidad de las Abejas, Pest Control y Sanidad de Animales de Granja.

El motivo de la creación reside en disponer de alimentos saludables para las personas y respetuosos con el medio ambiente, siempre comprometidos con la calidad, la innovación y la satisfacción de las personas, tanto del grupo, como distribuidores, clientes y consumidores finales.

¿Cómo está organizada la red de distribución de Andermatt Iberia?

Para **Andermatt Iberia**, la distribución tiene un papel fundamental, ya que trabajamos codo con codo para poder ofrecer al productor herramientas de biocontrol para conseguir un producto libre de residuos, saludable y rentable. Siempre con un desarrollo técnico muy marcado, posicionando productos con registro, lo que nos ofrece las garantías tanto de uso, manejo y eficacia, pudiendo salir al mercado con alimentos respetuosos, rentables y de máximas garantías.

En líneas generales la distribución se encuentra muy cómoda trabajando las referencias de **Andermatt Iberia** ya que la base está posicionada en conocimiento y desarrollo técnico, consiguiendo tener un contacto muy estrecho entre ambas partes, para que este asesoramiento llegue al productor.

Uno de los pilares de Andermatt Iberia es la investigación, desarrollo y comercialización de soluciones para la agricultura. ¿En qué línea se desarrolla esta investigación?

Al pertenecer **Andermatt Group**, grupo centrado en soluciones para plagas y enfermedades a nivel mundial, disponemos de varios centros de I+D en todo el mundo, con lo que ello conlleva, acceso y conocimiento de nuevas cepas innovadoras de microorganismos, nuevas tecnologías de producción y una colaboración a nivel internacional.

Desde **Andermatt Iberia**, disponemos de un equipo de registros propio, por lo que ponemos en disposición de la distribución y del cliente, referencias de la máxima calidad a todos los niveles desde la fabricación, envasado, transporte y uso en campo, donde ofrecemos un servicio técnico cualificado.

Esta es la base, al disponer los productos de un registro ya sea fitosanitario, biocida, etc., se dan unas garantías de usos y eficacias muy claras, pero a la vez toxicológicas o de fabricación, siendo muy importante de cara a aplicadores, almacenaje o residuos.

Estamos dentro de un especial de viña. ¿Qué soluciones para este cultivo ofrece Andermatt Iberia?

El cultivo de la viña y más en la zona en la que estamos hablando, es muy importante ya que hoy estamos rodeados de denominaciones de origen con grandes superficies y de mucho valor, por lo que para **Andermatt Iberia**, que ya dispone de un buen posicionamiento en este cultivo, es de vital importancia y donde tenemos un buen conocimiento de los principales problemas existentes. Oídio, Mildiu, Botrytis, mosquito verde o cochinilla, entre otros, son problemas con lo que año tras año se tiene que convivir.

Disponemos de un buen portfolio de referencias para control de enfermedades y plagas en varias de las etapas de la viña, desde productos de tratamiento en parada invernal, como, **BlocCade®** para aplicación tras la poda contra enfermedades de madera de la vid. O **Curatio®**, polisulfuro de calcio, producto eficaz, muy utilizado, tanto en parada invernal como en vegetación, para control de diferentes enfermedades o patógenos, que modificando la dosis ya sea en un estado u otro, nos hace un gran control de oídio, cochinilla, etc.

Eliseos® y **VitiSan®**, referencias basadas en sustancias naturales con registro fitosanitario para control de oídio, tanto en preventivo como curativo, muy nobles en mezcla, ofreciendo un extraordinario resultado sin residuo. **Argical Pro®** o **Oil Protec®**, para control de *Empoasca vitis* o cochinilla, ácaros, etc., ofreciendo poder utilizarlo en diferentes fases del cultivo.



Gines Casanova, director comercial de Andermatt Iberia; Juan Rodríguez, CEO de Andermatt Iberia y Raúl Lozano, delegado técnico-comercial noroeste en la sede de esta empresa en Valladolid.

También disponemos de productos para las tan temidas enfermedades Mildiu o Botrytis, referencias como **Cohval®** o **Botector®** tienen una gran eficacia en ellas.

¿Y para otros cultivos de regadío?

Por supuesto, cultivos hortícolas o frutos rojos, frutales, tanto de pepita, de hueso o de cáscara, tan extendidos en la zona, o industriales como maíz, patata, remolacha, etc. Disponemos de un portfolio de virus entomopatógenos para control de diferentes especies de orugas, donde somos pioneros en la creación y desarrollo de insecticidas basados en baculovirus, creando en 1988 **Madex®** para control de

Cydia pomonella. **Madex Twin®** o **Madex Top®**, utilizados en fruticultura. **Helicovex®**, para control de Heliothis con una etiqueta de uso muy amplia. **Littovir®**, baculovirus para control de rosquilla negra en cultivos de hoja, hortícolas, fresa, bráscas, etc. Recientemente hemos incorporado al portfolio, **Spexit®**, para control de *Spodoptera exigua*, voraz defoliador en cultivos de hoja, hortícolas, fresa, ornamentales, etc.

Bioestimulantes radicales como **Rhizovital C5®**, *Bacillus Atropahaesus*, cepa propia con una carga microbiana mucho más alta que los productos que existen en el mercado, consiguiendo un incremento de producción y mejora de la calidad.

También para control de plagas o enfermedades, disponemos de referencias con registro para unos u otros casos como, por ejemplo, **NeemPro®** insecticida que dispone de una amplia etiqueta de usos en varias plagas importantes en la zona. **Cuperval Micro®** sulfato cuprocálcico, que dispone de una gran cantidad de usos para diversas enfermedades.

¿Y para el sector de la ganadería?

Desde **Andermatt Iberia**, abordamos diferentes tipos de negocio, para la ganadería disponemos de la única referencia en el mercado con registro biocida basado en tierras diatomeas, **Insectosec®**, producto utilizado en instalaciones ganaderas de producción de aves, contra el acaro rojo de las aves de corral y otras plagas. También en para plagas domésticas y hormigas en el hogar y jardín, pudiéndose utilizar en presencia de animales.

Hoy en día, la sociedad demanda seguridad alimentaria, sostenibilidad, medio ambiente y los agricultores rentabilidad económica. ¿Cómo puede ayudar Andermatt a conjugar estas tres demandas?

Opinamos que la consecución de alimentos va encaminándose cada vez más por una producción más sostenible, ya que se está dando valor y respeto medioambiental y a la salud de las personas. Cómo estamos observando en los últimos años, existe una protección de estos parámetros desde las administraciones públicas, además de que disponemos de un sector primario muy profesionalizado lo que conlleva a una utilización de recursos cada vez más respetuosos. Para **Andermatt Iberia** la agricultura ecológica, o, podemos incluir, biodinámica, siempre ha tenido mucha importancia, ya que nuestro portfolio está certificado para ello y hemos entrado bien en este ámbito. Pero cada vez existen más productores en agricultura convencional o integrada, que utilizan referencias sostenibles de cara a una reducción de residuos, buscando una calidad final como es el caso del vino. También para mejorar el control en fases cercanas a la recolección. Por los motivos ya mencionados, por exigencias del mercado o por convencimiento propio. Todo ello nos da lugar a que la producción rentable y sostenible va a más.

La estrategia comercial de una empresa que ofrece servicios al agricultor no se puede quedar solo en una transacción económica. Hoy en día el agricultor demanda asesoramiento, información y servicio post venta. ¿El equipo humano de Andermatt Iberia cubre estas necesidades de los agricultores?

Por supuesto, como indique en la descripción de **Andermatt Iberia**, el pilar fundamental que mostramos a los clientes, técnicos y productores es un asesoramiento técnico importante, compartimos un conocimiento amplio de las herramientas que ofrecemos, desde su fabricación, su manejo y sus usos. Tenemos un departamento técnico que, junto con los que estamos en campo, genera conocimiento de los productos mediante ensayos, que sumamos permanentemente a nuestra base de datos y compartiendo con los clientes.

Desde su experiencia, ¿qué mensaje le gustaría enviar a los agricultores y ganaderos?

Ganadero **Andermatt Iberia** lo que queremos es poner en valor el sector primario, ya que llevamos unas campañas complicadas, con una variabilidad e incertidumbre muy altas. Disponemos de productores muy profesionalizados, ofreciendo a los mercados producto de calidad, a los que podemos ayudar con herramientas de eficaces, rentables y sostenibles, respetando el medio ambiente y las personas.



Ingeniería y Consultoría Fraile, S.L.

OFICINA EN VALLADOLID

C/ Recondo nº 17-19 bajo oficina 47007 VALLADOLID
983 470118

OFICINA EN PALENCIA

Parcela 72 nave 2 polígono industrial 34800 Aguilar de Campoo PALENCIA
629803182

OFICINA EN SORIA

C/ Venerable Carabantes nº 1 Despacho 4
42003 SORIA
697 487 531

OFICINA EN SEGOVIA

C/ Moral nº 6
Valledado 40213 SEGOVIA
677402754

www.ingfraile.com



PROFESIONALES EN INGENIERÍA, ARQUITECTURA, CONSULTORÍA Y MEDIO AMBIENTE

PROYECTOS:

Construcciones agrarias
Industrias agroalimentarias
Industriales
Arquitectura y edificación
Silvícolas
Obras públicas

TRAMITACIÓN DE SUBVENCIONES

Estudios Medio Ambientales

Tramitación de licencias
Dirección de obra
Coordinación de Seguridad y Salud
Valoraciones y certificaciones
Diseño y cálculo de estructuras
Diseño y cálculo de instalaciones
Registros sanitarios
Topografía

Marcial Barrio de Torre, agricultor en Fuente Piñel

“CON CLIMATE FIELDVIEW™ VAS TOMANDO MEJORES DECISIONES LO QUE REDUNDA EN UN MEJOR RENDIMIENTO DE TU EXPLOTACIÓN”



Nuria Andrés del Campo, Digital Activation Specialist; Marcial Barrio de Torre y Silvia Hernández Valdivielso, Campaing Activation Noroeste España.

La plataforma de agricultura digital de Bayer, Climate FieldView™, cada vez tiene más usuarios en nuestro país porque los agricultores necesitan apoyar sus decisiones con datos que los llevan al umbral máximo de su rentabilidad.

Empresa Agraria estuvo en Segovia, concretamente en Fuente Piñel, para conocer a uno de estos agricultores. Usuario de Climate FieldView™ desde hace un lustro, desde hace un año se ha pasado al paquete completo.

¿Cuáles son las características de su explotación?

Mi explotación está en Fuente Piñel. (Segovia). En secano cultivo cereal (trigo, cebada), colza y algún año dependiendo de las circunstancias girasol. En regadío tengo patatas.

¿Cómo conoció esta herramienta?

Hace unos cinco años, fue a raíz de comprar la semilla de colza mediante una promoción en la que nos regalaban la suscripción al paquete básico. Decidí aprovecharlo y desde hace un año, estoy suscrito al paquete completo. Con él accedo a datos de siembra, cosecha, abonado variable e imágenes satélites, etc. La verdad que me parece muy interesante y un gran avance, por lo que, desde hace un año, como te comentaba uso el paquete completo.

¿Cómo ha implementado Climate FieldView en su explotación?

Con respecto a la siembra variable, de momento, la estoy aplicando en mis ensayos aunque en el cereal quiero hacerlo en el futuro, cuando tenga una máquina nueva que me permita sacar todo su potencial.

También la utilizo para el abonado variable, lo que permite aplicar lo necesario en las zonas peores e incidir en las mejores para sacar el máximo potencial.



Marcial Barrio de Torre consulta Climate FieldView™ en su explotación de Fuente Piñel en Segovia.

Con Climate FieldView también recojo los datos de cosecha para tener todos los datos almacenados, que nos permite elaborar cada año mapas de rendimiento y preparar las siguientes campañas para ir mejorando.

¿Cuántas campañas lleva usando Climate FieldView y cuál es su grado de satisfacción con sus aplicaciones?

Llevo más de cinco años utilizando y estoy muy contento con lo que me aporta ya que si no, no lo hubiera renovado, ni me hubiera pasado al programa completo.

En el cultivo que más lo estoy utilizando en la actualidad es en la colza. A la hora de la cosecha, en muchas ocasiones no puedes entrar para ver el estado de la maduración, pero gracias a las imágenes que me proporciona Climate FieldView puedo ver cuando es el momento óptimo para cosechar.

Estoy haciendo ensayos de colza con DEKALB y esta herramienta me ha sido muy útil a la hora de la siembra ya que he mapeado cada variedad y puedo ver los datos de cada una para evaluar su comportamiento. Cuando cosechas también ves los datos en tiempo real y ves la que es más productiva y la que lo es menos y puedes evaluar las causas.

¿Cómo es el servicio post venta que ofrece esta plataforma?

A día de hoy estoy muy satisfecho. Cualquier duda te la resuelven rápidamente por teléfono o si es necesario en persona, tienen un equipo muy profesional. Es una herramienta fácil de manejar, intuitiva, que al principio hasta que te familiarizas puede costarte un poco saber todas sus aplicaciones, pero te acostumbras muy rápido y te acompañan en todo momento.

¿Recomendaría que los agricultores que prueben Climate FieldView?

Sí, porque la agricultura de precisión y los datos se van a imponer más pronto que tarde porque es la manera más eficaz para gestionar una explotación para alcanzar la mejor producción posible gastando solo lo necesario.

Esta herramienta te permite realizar un seguimiento de todos los cultivos, y con los datos que recoges en las diferentes fases, vas tomando mejores decisiones lo que redunda en un mejor rendimiento de tu explotación desde punto agronómico y de rentabilidad.



FIELDVIEW te permite recopilar, analizar y gestionar datos precisos sobre tus cultivos, lo que te permitirá tomar decisiones rápidas y optimizar la producción en tus campos. Podrás supervisar cualquier operación en campo, como la siembra, salud y desarrollo del cultivo o el uso de herbicidas e insecticidas.

No dejes que los datos se queden en la nube, conviértelos en producción. ¿Estás listo para seguir el camino hacia el éxito? ¡Estamos aquí para acompañarte!



PROINSERGA
SG-222 ,Km.16
40260 Fuentepelayo
SEGOVIA
Tf: 921574032

Un referente en la fabricación de Piensos Compuestos



Apostamos por Materias Primas de Castilla y León



Información:

Venta de pienso: **660124031**

Compra de cereal y leguminosas: **699149466**

Manuel Martín, Responsable de viñedo en Sanuveg

“NUESTRA SEÑA DE IDENTIDAD ES QUE ESTAMOS EN EL CAMPO DÍA A DÍA”

¿Cómo ha arrancado la campaña de viñedo para Sanuveg?

Con la sorpresa de última hora de las heladas. Hay que valorar lo que se ha perdido y cómo recuperarlo. En la cepa, ante la adversidad, aparte de salvar la producción hay que pensar a largo plazo.

Te tienes que adaptar. La recuperación del viñedo dependerá del suelo, la variedad, la edad del viñedo, etc. y una vez que hemos recopilado todas las variables, actuamos. Elaboramos una estrategia compuesta por la prescripción de productos y seguimiento personalizado.

La helada ha afectado de diferente manera y ahora estamos evaluando el impacto que ha tenido entre nuestros viticultores.

¿Qué plan de choque podemos realizar para los viñedos más afectados?

Para los viñedos muy afectados por la helada hay que diferenciar entre regadío y secano. En el primero actuamos con el goteo aportando microelementos que la planta ha perdido. En secano, hay que esperar a que acompañe el rebrote de la nueva vegetación, aplicando microelementos con un pulverizador foliar.

¿Y para los viñedos menos afectados?

Tenemos que tener más paciencia y ver la evolución de la floración que vamos a tener en un mes. En estos 30 días vamos a arrastrar un descontrol de vegetación con sus parámetros positivos y negativos. Una floración escalonada, un angostamiento escalonado y por lo tanto una maduración irregular.

Con BMS intentamos armonizar todo este proceso que va a sufrir la viña para llegar a “buen puerto” a la hora de la vendimia.

¿Cree que en los últimos años se han perdido prácticas culturales para el cuidado del viñedo que antes estaban muy arraigadas?

En Sanuveg, el asesoramiento no va solo enfocado a los tratamientos fitosanitarios. Sabemos del cultivo y orientamos, por



Manuel Martín, responsable de viñedo en Sanuveg, en una parcela de la D.O. Rueda.

encima de todo al viticultor, en hacer una buena “praxis cultural” en sus viñedos: manejo de la vegetación, suelo, homogenización de riegos y por supuesto, el aporte de nutrientes en cada momento.

¿Lo que ustedes denominan estos años nutrición a la carta?

Dependiendo del año vamos desarrollando con BMS el programa de nutrición de los viñedos. Influyen las prácticas culturales, el clima y las variedades que tiene cada uno.

BMS tiene en viñedo una trayectoria dilatada y consolidada en diferentes zonas vitivinícolas del

país. Su investigación, desarrollo y comercialización, está plenamente testada en campo a través de varias campañas, de diferentes escenarios, con unos resultados demostrados.

¿Qué retorno económico puede tener para el viticultor un plan de fertilización foliar de BMS?

Lo que tratamos de hacer con BMS es homogenizar las parcelas de viña. No solo para el viticultor, también para las bodegas que después van a elaborar con esas uvas. Con BMS optimizamos los tratamientos fitosanitarios con el aporte de microelementos en los mismos pases de maquinaria del viñedo. Se compagina sanidad y nutrición en el mismo envase lo que repercute en ahorro de tiempo sobre todo cuando disponemos de pocos días para tratar de forma óptima.

Sanuveg, aunque es una empresa de reciente creación, su equipo humano puede presentarse ante el viticultor con una dilatada experiencia y contrastada reputación. ¿Qué ofrecen al viticultor?

Tenemos una trayectoria de más de 20 años en sector acompañada de la mano de BMS, una empresa consolidada y con formulaciones de primer nivel. Nuestra implicación con el agricultor es total guiándole en todo momento hacia una buena praxis adaptada





Desde Sanuveg, están realizando un intenso trabajo de recuperación de los viñedos afectados por las heladas.



Manuel Martín: "En la cepa, ante la adversidad de un hielo, aparte de salvar la producción hay que pensar a largo plazo".



En Sanuveg, el asesoramiento no va solo enfocado a los tratamientos fitosanitarios.

a los diferentes años, utilizando diferentes productos para llegar a producciones de calidad con una buena sanidad.

BMS siempre se ha caracterizado por tener como objetivo minimizar el impacto ambiental con la aplicación de sus tratamientos. ¿Esta filosofía parece actual pero ya era compartida por esta empresa hace años?

Desde hace años ECOMETHOD es la certificación que aporta BMS en su compromiso con el medio ambiente. Ofrece una garantía al productor de que su producto sale al mercado con el menor impacto ambiental.

Con la fertilización foliar aportamos los nutrientes directamente en la hoja, usando una cantidad menor de fertilizantes, con una reducción importante de hasta 90%, manteniendo la cantidad y la calidad de la producción.

¿Hacia dónde cree que debe orientarse la viticultura hoy en día?

En primer lugar creo que no debemos olvidar las buenas prácticas culturales en viñedo. A la hora de plantearnos montar un viñedo hay que valorar el tema del suelo, la orientación, sanidad vegetal, etc. No generalizar y optimizar los tratamientos fitosanitarios y aportes nutricionales en función de cada viñedo.

Un viñedo se planta para conservarlo durante muchos años y su mejor envejecimiento va en función de lo que vayamos haciendo cada campaña.

¿Es usted partidario de la deslocalización geográfica de las variedades?

Las variedades autóctonas en cada Denominación de Origen marcan la seña de identidad de esa D.O. Las foráneas, si entran

en una denominación de origen, tiene que ser para acompañar o reforzar los caracteres o nuevas tendencias de esa denominación. Las foráneas son variedades que hay que aclimatar a esa zona de producción. No es lo mismo un Sauvignon Blanc en Rioja, que en Rueda o Toro.

Por eso soy partidario siempre y cuando aporten matices y refuercen el carácter de la D.O. con las que hay en la zona. En todas las zonas vitivinícolas hay implantadas variedades foráneas para mejorar. Bien es cierto que cada vez hay una tendencia a ser más abierto a este tipo de aportaciones.

¿Qué le diría al viticultor para que confíe en el equipo humano y técnico de Sanuveg?

Nuestra seña de identidad es que estamos en el campo día a día. El agricultor se fía de Sanuveg porque conoce al equipo humano y siempre valoramos todos los problemas desde un punto más técnico que comercial. Pisamos campo con el agricultor y ponemos a su disposición nuestro conocimiento.



BMS
MICRO-NUTRIENTS
CHELATED MICRO-NUTRIENTS & FOLIAR FERTILIZERS

www.chelal.com

sanuveg
SANIDAD Y NUTRICIÓN VEGETAL

SANUVEG. Sanidad y Nutrición Vegetal.

C/ Manuel Prieto Burón, 2. 47400.

Medina del Campo. (Valladolid).

Manuel Martín: 687 546 070.

Claudio del Brío: 610 42 78 59.

Email: oficina.sanuveg@gmail.com

LAINCO CELEBRA SU 90 ANIVERSARIO CON UNA SEMANA REPLETA DE EVENTOS

LAINCO, empresa líder en la industria química, conmemoró con entusiasmo su 90 aniversario desde su fundación en 1934 con una semana llena de emocionantes eventos y actividades, reuniendo a clientes, distribuidores y personal en una celebración inolvidable



Más de 250 clientes y distribuidores se reunieron para participar en diversas actividades



Destacó especialmente la conferencia principal sobre "Agricultura y Cambio Climático", dirigida por la renombrada glacióloga Heidi Sevestre.

La semana del 29 de abril al 3 de mayo, la destacada empresa química LAINCO celebró con gran entusiasmo su 90 aniversario desde su fundación en 1934. Durante estos cinco días, LAINCO llevó a cabo una serie de eventos significativos para conmemorar esta importante ocasión, con todos los actores clave de su éxito: clientes, empleados, accionistas y familiares.

El punto culminante de la semana fue una emocionante convención celebrada en el Hotel Chateaufort Campus La Mola, donde más de 250 clientes y distribuidores se reunieron para participar en diversas actividades. La convención contó con la distinguida presencia de Roger Torrent, Conseller d'Empresa i Treball y Josep Sanchez Llibre, Presidente de Foment del Treball Nacional y vicepresidente de la CEOE, quienes inauguraron el evento.

Destacó especialmente la conferencia principal sobre "Agricultura y Cambio Climático", dirigida por la renombrada glacióloga Heidi Sevestre, seguida de mesas redondas de debate específicas de cada división de negocio. En agrícola, la conferencia siguió entorno al cambio climático, bajo el título "Cambio climático y agricultura, ¿cómo nos tendremos que adaptar?", en la que participaron distintos expertos del sector como Tomás García, experto en EU Agricultura; Jaume Boixadera, experto en suelos; Francesc Camps, experto en gestión del agua para la agricultura; y por último, Ignacio Atance, experto en economía agraria.

Desde la perspectiva farmacéutica se abarcaron los desafíos futuros en términos de salud digestiva en la conferencia "Una mirada hacia el futuro: retos en el bienestar digestivo", en la que tomaron parte el Dr. Javier Santos, Dr. Juan Manuel Mendive y María José Cachafeiro, farmacéutica y nutricionista.

Durante el segundo día, los asistentes tuvieron la oportunidad de visitar las instalaciones de LAINCO en Rubí, que abarcan más de 20,000 m2, y disfrutaron de una comida con vistas a Barcelona en un conocido restaurante de la ciudad.

Para concluir esta semana memorable, se organizó, además, un Family Day en Rubí y una dinámica de team-building el miércoles y el jueves respectivamente. La semana del aniversario culminó con una espléndida cena de gala, donde accionistas y personal se unieron para celebrar este hito significativo.

Como miramos hacia el futuro, en LAINCO estamos comprometidos con seguir siendo líderes en innovación y excelencia en la industria química. Este hito de 90 años es solo el comienzo de una emocionante trayectoria hacia un futuro aún más prometedor. Esperamos continuar sirviendo a nuestros clientes con los más altos estándares de calidad y contribuir al progreso y desarrollo sostenible en los años venideros.

Para concluir esta semana, se organizó además, un Family Day en Rubí y una dinámica de team-building el miércoles y el jueves respectivamente.



sivar gold®

FORMULACIÓN
EXCLUSIVA

FUNGICIDA SISTÉMICO PARA EL CONTROL
DE MILDIU EN VID



- ESTIMULA LAS DEFENSAS NATURALES DE LA PLANTA
- EJERCE ACCIÓN PREVENTIVA, CURATIVA Y ERRADICANTE



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



lainco 90
PROTECTING LIFE SINCE 1934

Avda. Bizet, 8-12
08191 RUBÍ (Barcelona, España)
+34 - 93 586 20 15
lainco@lainco.com

www.lainco.com



REYONA® – IGUAL, PERO DIFERENTE

Esta solución combina la elevada eficacia que el agricultor necesita, con un perfil eco toxicológico muy favorable



Revyona®, presenta una elevada eficacia en comparación con otros triazoles utilizados en frutales y viña.

La legislación europea para la renovación y registro de materias activas y productos fitosanitarios es cada vez más estricta y compleja. Con este nuevo escenario, muchas materias activas no se están renovando, y a la vez es más difícil registrar nuevas moléculas, dejando así a la agricultura europea con cada vez menos soluciones.

BASF, fiel en su ADN basado en innovación, sigue centrándose en ofrecer nuevas soluciones, por ello adaptan rápidamente su investigación para poder llevar al mercado nuevas moléculas que cumplan con las exigencias regulatorias. Un claro ejemplo de ello es Revysol®, un nuevo triazol que llega al mercado justo cuando muchos de los productos de su familia están luchando por ver si pueden cumplir con las nuevas exigencias regulatorias.

Revysol® llega España para viña y frutales con Revyona®, un producto que combina la elevada eficacia que el agricultor necesita, con un perfil eco toxicológico muy favorable.

¿Por qué necesitamos un nuevo triazol?

La historia de los triazoles empieza sobre los años 80, y aunque han sido y continuaran siendo, un grupo de materias activas importantes para la estrategia de la protección de los cultivos, se han detectado en los últimos años, reducción de eficacia de los triazoles en el mercado. A parte, muchos de ellos no superan las estrictas medidas que requieren los nuevos estándares regulatorios. Por esto, es necesario tener en el mercado un producto que sea de futuro. Y para ello ha llegado Revyona®.

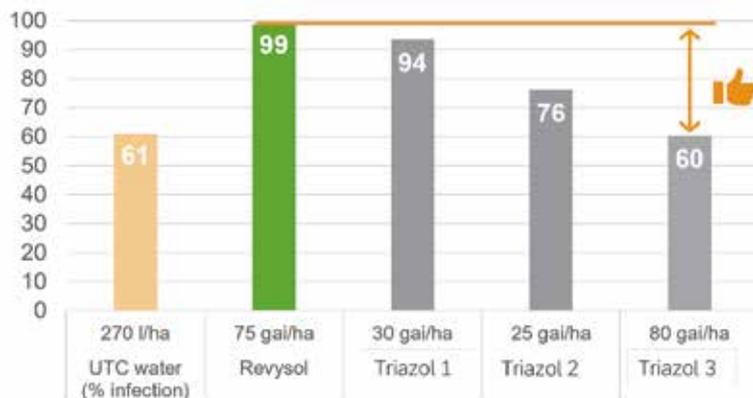
¿Qué características resaltan a Revyona®?

Podríamos destacar básicamente 3. polivalencia, eficacia y un perfil regulatorio favorable.

Referente a la polivalencia, la materia activa de Revyona®, el Revysol®, ya está registrado en multitud de cultivos en varios países. Además, cubre un amplio espectro de control de enfermedades tan dispares como moteado, alternaria, oídios, Monilias o podredumbres. Y se continúa investigando para ampliar su etiqueta nuevos cultivos y enfermedades como abolladura, mancha ocre del almendro, septorias, y antracnosis.

Revyona®, presenta una elevada eficacia en comparación con otros triazoles utilizados en frutales y viña. Su eficacia supera a la mayoría, o en el peor de los casos con el mismo nivel de control. Pero lo que hace más interesante a Revyona® es que el producto es eficaz aún si nos encontramos en zonas donde han aparecido resistencias a los triazoles. BASF ha hecho estudios en cepas de oídio con la mutación Y136F en viña y en cepas de moteado con las mutaciones Y133F y M141V-T en manzano, y Revyona® ha demostrado eficacia

con respecto a otros triazoles del mercado. Esto es posible debido a una nueva estructura molecular de Revysol®, que le confiere versatilidad gracias a su gancho isopropanol azol que se adapta a los cambios que se dan en el sitio de acción de los triazoles y de esta manera superar esta barrera y ser efectivo frente a estas resistencias.



Además, es un producto que no pierde eficacia si llueve, hay bajas temperaturas o radiación solar elevada. Ofreciendo así al agricultor una herramienta muy versátil para la gestión de su explotación.

Revyona®, también, ha sido registrado bajo los últimas normativas, y ha superado todas las fases, con más de 800 puntos de chequeo, y como resultado tenemos un producto de futuro, con un perfil regulatorio favorable tanto para el medio ambiente, como para el aplicador, consumidor



¿Y por qué Revyona® es igual, pero diferente?

Igual, porque es un triazol, y como todos los de su familia detiene la producción de ergosterol del hongo, provocando la ruptura de la membrana celular, cubre diferentes enfermedades en un mismo cultivo y representan un producto prácticamente obligatorio en un programa de tratamientos.

Diferente, porque Revyona® suma las fortalezas de los triazoles y minimiza todas sus debilidades. Gracias a su molécula, que es flexible (gancho flexipower) y se adapta perfectamente a cualquier patógeno, incluso siendo efectivo en las cepas resistentes a triazoles.

Revyona® es un triazol de nueva generación, que gracias a la suma de todas sus características ha llegado para quedarse.

El agricultor necesita de soluciones que le den tranquilidad y con perspectiva de futuro, y Revyona® le puede dar esto y mucho más.

¿Estás preparado para ver la diferencia?

Revyona®

Igual, pero diferente



Un perfil amigable
con el planeta



Una nueva generación
de fungicidas a
base de triazoles

Eficaz
independientemente
de las condiciones
meteorológicas



Eficaz hasta
en oídio
resistente

Aumenta la
rentabilidad
de tu cultivo



Escaneame para
más información

¡Llega para quedarse!

La diferencia es Revyona®

 **BASF**

We create chemistry

GUÍA TRATAMIENTOS D



Fotos: J.J. Pérez de Obanos (EVENA)

	ESTADIO A BBCH 00 YEMA DE INVIERNO	ESTADIO B BBCH 05 YEMA DE ALGODÓN	ESTADIO C BBCH 07 PUNTA VERDE	ESTADIO D BBCH 09 SALIDA DE HOJAS	ESTADIO E BBCH 12 SALIDAS EXTENDIDAS	ESTADIO F BBCH 53 RACIMOS VISIBLES	ESTADIO G BBCH 55 RACIMOS SEPARADOS
EXCORIOSIS (<i>Phomopsis viticola</i>)					COBRE NORDOX 75 70 - 150 g/hl ; 700 - 900 g/ha +	QUIMAZUFRE 80 WG (500 g/hl - 2,5 kg/ha)	
BLACK-ROT (<i>Guignardia bidwellii</i>)							
MILDIU (<i>Plasmopara viticola</i>)							ALEXIN 75 LS
ANTRACNOSIS (<i>Gloeosporium ampelophagum</i>)							SPONSOR* COMBI WG (200 g/hl)
							PUNTAL
							COBRE NORDOX 75 (70 - 150 g/hl; 700 - 900
							COBRE NORDOX 50 (80 - 700 g/hl; 1 - 1,4 kg
							NORDOX ENERGY (1 kg/ha)
OIDIO o CENIZA (<i>Uncinula necator</i>)							TAIGA (0,4 l/ha)
							TACTIC (0,15 - 0,2 kg/ha)
							QUIMAZUFRE (200 - 500 g/hl ; 1 - 7,5 kg/ha)
							KINDRED (30-600 cc/hl ; 0,06-0,60 l/ha)
BOTRYTIS o PODREDUMBRE GRIS (<i>Botrytis cinerea</i>)							
NECROSIS BACTERIANA (<i>Xanthomonas ampelina</i>)							
PODREDUMBRE ÁCIDA							COBRE NORDOX* 75 (70 - 150 g/hl ; 700 - 900 g/ha)
PIRAL (<i>Sparganothis pilleriana</i>)							
GUSANO GRIS (<i>Agrotis segetum</i>)							
ALTICA (<i>Haltica lythri</i>)							
CIGARRERO (<i>Byctiscus betulae</i>)							
							AKIRA WG 400 - 800 g/hl ; 0,4 - 0,8 kg/ha / AKIRA PLUS (75-150 cc/ha)
MELAZO (<i>Pseudococcus citri</i>) (<i>Eulecanium, Pulvinaria</i>)							NOMINAL (50 - 75 cc/hl ; 0,25 - 0,75 l/ha)
POLLILLAS (<i>Lobesia botrana</i>)							
CICADELIDOS (<i>Empoasca vitis</i>) (<i>Scaphoideus titanus</i>)							
MALAS HIERBAS		ACTIVUS SC (3-5 l/ha)		LENNS (3 - 4 l/ha)			
		HERBANOL (0,2 kg/ha) aplicar entre líneas, no superando 1/3 de la parcela					
							WINSHOT (4-6 l/ha)

E LA VID Y EL PARRAL



ESTADIO H BBCH 57 BOUTONES FLORALES SEPARADOS	ESTADIO I BBCH 63 FLORACIÓN	ESTADIO J BBCH 73 CUAJADO	ESTADIO K BBCH 75 GRANO TAMAÑO GUISANTE	ESTADIO L BBCH 81 INICIO DEL ENVERO	ESTADIO M BBCH 89 MADURACIÓN	
SPDRAMIL CMX (0,27 Kg/ha)						Eficaces también contra MILDIU de primavera
(2-4 l/ha)						Seguir avisos de los S.P.V. Pueden mezclarse con ALEXIN® 75 LS excepto los que contienen oxicloruro de Cu
- 2 Kg/ha						
FLOPERAN (1,8 Kg/ha uva vinificación ; 2 Kg/ha uva mesa) Aplicar hasta BBCH 60 en uva de mesa						
(250/300 g/hl - 2,5 kg/ha)						TACTIC® es frenante de excoriosis, BLACK-ROT y BOTRYTIS TAIGA® es frenante de BOTRYTIS KINDRED® está especialmente recomendado para estrategias anti-resistencia. Usar con temperaturas de 5-35°C.
g/ha)						
COBRE NORDOX 75 (70 - 150 g/hl; 700 - 900 g/ha)						
/ ha)						Tratamientos dirigidos al racimo por ambos lados de la cepa.
COBRE NORDOX 50 (80 - 700 g/hl; 1 - 1,4 kg/ha)						
NORDOX ENERGY (1 kg/ha)						
TACTIC (0,15 - 0,2 kg/ha)						Contra GUSANOS GRISES tratar preferentemente al atardecer. AKIRA® es eficaz contra los PULGONES.
TARMILO (0,75 l/ha)						
QUIMAZUFRE (200 - 500 g/hl ; 1 - 7,5 kg/ha)						
NETON (1 l/ha)						Seguirlas avisos de S.P.V. Estos tratamientos son también eficaces contra POLILLAS si coinciden en el tiempo.
COBRE NORDOX® 75 (70 - 150 g/hl ; 700 - 900 g/ha)						
MASSOMETRINEC (40 - 60 cc/hl; 0,4 - 0,6 l/ha)						Seguirlas avisos de S.P.V. Estos tratamientos son también eficaces contra POLILLAS si coinciden en el tiempo.
BACTUR 2X (50 - 100 g/hl ; 0,5 kg - 1 kg/ha) / BIOBIT 52 (0,5 - 1 kg/ha)						
SUMICIDIN EXTRA EC (0,2 - 0,3 l/ha)						
AKIRA WG 400 - 800 g/hl ; 0,4 - 0,8 kg/ha / AKIRA PLUS (75 - 150 cc/ha)						Si en el momento de aplicar el preemergente hay presencia de hierbas añadir LOGRADO 360/INTRUDER 360 . Dosis según forma de aplicación (consultar).
CORDIAL EXTRA (64 cc/hl ; 0,96 l/ha)						
TALITA (20 cc/hl ; 40 cc/ha)						
AKIRA WG 400 - 800 g/hl ; 0,4 - 0,8 kg/ha / AKIRA PLUS (75 - 150 cc/ha)						Si en el momento de aplicar el preemergente hay presencia de hierbas añadir LOGRADO 360/INTRUDER 360 . Dosis según forma de aplicación (consultar).
LOGRADO 360 (1,5 - 10 l/ha) O						
INTRUDER 360 (3 - 10 l/ha)						
DIXON (0,5 - 2 l/ha)						
KALINA (8 l/hl)						

“LA SANIDAD DE LA UVA LO ES LO PRINCIPAL PARA NOSOTROS”

Hablar de Medinagro es hablar de un servicio personalizado y un asesoramiento técnico muy valorado, que se combina con un catálogo de primeras marcas.

Desde esta empresa están inmersos ya en el trabajo de una nueva campaña de viña. Aunque el viñedo en Rueda no pasa por sus mejores tiempos, desde Medinagro se han ido adaptando para, junto con el agricultor, conseguir los mejores resultados. “La situación estos últimos años no es la mejor pero nos hemos ido adecuando para controlar los gastos y obtener unos rendimientos óptimos que no alejen al agricultor de la rentabilidad. Mediante un seguimiento personalizado, nos adaptamos a las condiciones de cada campaña, no aplicando por aplicar, si no lo que se necesita, con el manejo adecuado”, explica Gonzalo Pérez, Responsable Técnico de Medinagro.

El inicio de esta campaña ha estado marcado por las heladas. “El hielo ha afectado en general en toda Rueda y hay zonas bastante dañadas. Los viticultores están entre la resignación, después de tantos contratiempos y la ilusión por ver cómo pueden recuperarse de este nuevo golpe”, señala Pérez.

Desde Medinagro ya han empezado un trabajo de recuperación. “Ante las heladas hemos empezado un programa de estimulación de la planta para mejorar su productividad y preparar a la viña de cara al año siguiente, para que se puede hacer una buena poda pensando también a largo plazo”, asegura este técnico de Medinagro.

Desde esta empresa siguen apostando por el viñedo de Rueda por su gran calidad y potencial de mercado. “Es fundamental estar vigilantes ante la aparición plagas y enfermedades y no descuidar los tratamientos si queremos alcanzar nuestro mayor potencial. Para este objetivo, los viticultores saben que pueden contar con el equipo de Medinagro tanto para conseguir una buena sanidad vegetal como ayudarles en la aplicación” comenta Gonzalo Pérez.

De cara a la campaña de viñedo, en colaboración con FMC, dispone de tres soluciones para las diferentes problemáticas del viñedo.

Spotlight® Plus, una solución para el control de rebrotes del viñedo muy eficaz, fácil de llevar a cabo y que no tiene ningún efecto negativo sobre la cepa, independientemente de la edad de esta. “Es un tratamiento que debe dirigirse a los rebrotes cuando tienen 10-15 cm, antes de que lignifiquen, evitando que la deriva llegue a la vegetación de la cepa. Tiene acción exclusiva de contacto, carente de sistemia y seca todos los tejidos verdes indeseados”, explica Gonzalo Pérez.

Galileo®, un fungicida antioidio sistémico muy eficaz a bajas dosis. El oidio es una enfermedad endémica, tanto en Rueda como en Ribera del Duero, y conviene tenerla controlada desde el inicio porque la aparición de síntomas tempranos va a provocar infecciones secundarias a lo largo de todo el ciclo. “Galileo® es un fungicida preventivo y curativo, con cierta acción erradicante. Tiene dos aplicaciones autorizadas que, generalmente, se llevan a cabo en pre-floración”, comenta el responsable técnico de Medinagro.

Coragen® 20SC, una solución innovadora en el viñedo para el control de la polilla del racimo, totalmente respetuosa con la fauna auxiliar, con buen perfil medioambiental y que encaja perfectamente dentro de los programas de la Gestión Integrada de Plagas y de Producción Integrada. Tiene un efecto ovicida, ovolarvicida y larvicida. “Ofrece una protección rápida y duradera en nuestros racimos, con una recomendación de aplicación entre los 5 y los 12 días del inicio de vuelo”, destaca Gonzalo Pérez.

“Queremos ser una empresa de soluciones agrícolas integrales”

En nuestra visita a Medina del Campo, también conversamos con el director comercial de Karyon, Jacobo López Catalán, empresa que ha empezado a colaborar con Medinagro. Con él hablamos de hacia dónde se encamina el futuro de la agricultura en lo que respecta a la protección de cultivos.

¿Cómo veis desde la industria el sector para los próximos años?



Gonzalo Pérez, Responsable Técnico de Medinagro, en la sede de esta empresa en Medina del Campo.

Desde Karyon, siempre nos planteamos esta pregunta desde otra perspectiva: ¿cómo le gustaría al agricultor ver a la industria en los próximos años? La respuesta es simple y llevamos años trabajando en ello: queremos ser una empresa de soluciones agrícolas integrales, donde tanto distribuidores como agricultores compren por confianza y no por presión, rapels, o compromisos.

¿Cómo se consigue dar un servicio completo cuando el mercado se especializa y se tecnifica cada vez más?

No es en absoluto fácil. Karyon fabrica y comercializa un catálogo con productos fitosanitarios, nutricionales y bioestimulantes. No nos centramos en qué productos tienen mayor rentabilidad, sino en qué es lo que nos pide el cliente. Es ahí donde dedicamos nuestros mayores esfuerzos e inversiones. Como ejemplo reciente, ante la petición de nuestra distribución de una solución ecológica para oidio en viña, nuestro departamento de I+D+i diseñó URTIKAR, que hoy en día es uno de nuestros productos más exitosos. Peti-

ciones similares, como la necesidad de materia orgánica para fertilizar el suelo y revitalizarlo a nivel microbiológico, nos han llevado a firmar un acuerdo con el mayor fabricante de fertilizantes orgánicos de Francia, ANGIBAUD, que basa sus productos en la gestión de la valorización del pescado, incrementando la microbiota del suelo a la vez que fertiliza.

Por lo que nuestra especialización se basará en las necesidades concretas de nuestros clientes, no un catálogo comercial enfocado a cuotas de mercado y rentabilidad.

¿Karyon va a limitar la oferta de fitosanitarios en los próximos años como otras empresas?

No tenemos ninguna intención. Es cierto que este año se han retirado algunas materias activas de nuestro catálogo, pero estamos incorporando nuevas para cubrir esas necesidades del distribuidor. Por ejemplo, este año hemos hecho un esfuerzo por incorporar SISIFO (Clomazona), ya que no estamos seguros de lo que pasará con FEGEO (Metribuzina).

Observar las fechas de caducidad de las materias activas comercializadas actualmente nos da una idea de con que no contaremos dentro de poco, nuestro análisis es que a partir del 2025 no se seguirá a este ritmo de cancelaciones. El sector ya está al límite y la presión es muy alta por lo que las moléculas ya no tendrán tantas opciones de sustitución. No obstante desde Karyon queremos seguir ofreciendo un catálogo amplio, buscando herramientas y adelantándonos a los acontecimientos. No vendemos fitosanitarios o nutricionales, aportamos soluciones integrales.

¿Puede la industria hacer algo para que los agricultores españoles puedan tener las mismas herramientas que en otros países que venden sus productos en la Unión Europea con menores limitaciones fitosanitarias?

Es algo que siempre discutimos con nuestros distribuidores/colaboradores. Tenemos un papel fundamental en la defensa de los intereses de nuestro campo. Claramente tenemos dos estrategias:

1- Crear nuevas herramientas para poder paliar las cancelaciones de registros. Desde Karyon, estamos haciendo esto con la llegada de nuevos productos como ATOMIC S, URTIKAR y CREVONTE, entre otros, también por las limitaciones de temperaturas y disponibilidad de agua con productos contra el estrés como, FERBYON TOTAL, CROP+, TRIEVOLUTION, LAMINACTIV.

2- Defensa de los intereses del sector. Desde Karyon, a través de AEFISA, hemos lanzado una campaña nacional para unir fuerzas entre las principales asociaciones del sector. Bajo el lema “Amaros nuestra agricultura”, queremos que el sector agrícola español tenga visibilidad en la Comisión Europea y se tenga en cuenta los intereses de nuestro campo a la hora de legislar. Nuestro sector es igual de importante que la defensa o la energía, la dependencia de terceros países es inasumible, tenemos que protegerlo.



En nuestra visita a Medina del Campo, también conversamos sobre protección de cultivos con Jacobo López Catalán, director comercial de Karyon.



An Agricultural
Sciences Company

Airone®

Fungicida

COMBINACIÓN DE COBRE QUE PROPORCIONA
UNA PROTECCIÓN RÁPIDA Y DURADERA

Capri® F

Fungicida

ANTI-MILDIU SISTÉMICO PREVENTIVO Y CURATIVO
DE ALTA EFICACIA Y CON DOBLE MODO DE ACCIÓN

Dedalo® WG

Fungicida

ANTI-OÍDIO PREVENTIVO Y CURATIVO,
SEGURO Y DE LARGA PERSISTENCIA

Galileo®

Fungicida

ANTI-OÍDIO CON RÁPIDA PENETRACIÓN Y SISTEMIA
MEJORADA PARA UNA EXCELENTE PROTECCIÓN

Spotlight® Plus

Herbicida

HERBICIDA DE CONTACTO Y DESECANTE CONTRA
DICOTILEDÓNEAS Y REBROTOS. RÁPIDO Y EFICAZ



Más que
Protección

APORTAMOS
LAS **SOLUCIONES**
IDÓNEAS PARA
LA **PROTECCIÓN**
DE TU VID

Visite nuestro canal



FMC Agro España



@fmcagroes



FMC Spain

Con el fin de evitar riesgos para las personas y el medio ambiente, antes de aplicar cualquier producto de FMC, lea atentamente la etiqueta y siga estrictamente las instrucciones de uso.

Todos los productos marcados con ® son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de FMC Corporation o de sus empresas afiliadas.

Copyright © 2024



Pº de la Castellana, 257 - 5º
28046 MADRID

91 553 01 04

www.fmcagro.es

VALTRA CRUZA EL PAÍS PARA LLEVAR EL SMARTTOUR 2024 A LOS AGRICULTORES ESPAÑOLES

La atención de los asistentes recayó sobre todo en el “El Jefe”, el nuevo tractor de la Serie S de la 6ª generación de Valtra.



Ferreras Maquinaria Agrícola acogió este SmartTour 2024 de Valtra en Valladolid.

El Smart Tour 2024 de Valtra, reconocido por su potencia, alta tecnología y fiabilidad, ha recorrido más de 1654 km para llevar lo mejor y más potente de Valtra a los agricultores. El equipo Valtra inició el tour y las demostraciones en la región de Valladolid, continuaron por Tarancón y Murcia, y concluyeron con éxito en la región de Navarra.

En un año complicado para el sector agrícola, Valtra compartió soluciones de maquinaria y tecnología a más de 850 agricultores profesionales, contratistas y conductores.

El Smart Tour 2024, abierto tanto al público general como al sector agrícola, presentó un programa renovado con un camión hospitality SmartTour diseñado especialmente para “El Jefe”, el nuevo tractor de la Serie S de la 6ª generación de Valtra.

Las jornadas se organizaron en tres partes: un desfile de los tractores de alta potencia y transmisión continua (Series: N, T, Q y S), presentaciones dinámicas que destacaron las ventajas del uso en la agricultura de tecnología de precisión (especialmente en términos de ahorro), y por supuesto, las pruebas en campo donde todos los agricultores pudieron probar los avanzados tractores nórdicos.

El tractor más grande, potente y esperado por todos fue “El Jefe”, perteneciente a la serie S de la 6ª generación de Valtra, caracterizado por su potencia entre los 280 - 420 CV, su diseño moderno y su facilidad de uso en el trabajo. Este impresionante tractor, equipado con

motor Agco Sissu Power y fabricado 100% en Finlandia, fue el centro de atención durante las jornadas.

Cada año se suman nuevas provincias para acercar a los agricultores: la marca, la gama de producto y la tecnología de vanguardia fácil de usar. Valtra, una marca fiable y sostenible con más de 70 años de historia aumenta así su influencia y compromiso con el campo en el país. Su tecnología, fácil de usar y similar a la de un smartphone, ofrece una solución innovadora y confiable para todas las necesidades de los agricultores españoles.



850 agricultores profesionales, contratistas y conductores, no quisieron perderse esta gira que hizo parada en Valladolid, Tarancón, Murcia y Navarra.



El SmartTour 2024 presentó un programa renovado con un camión hospitality diseñado especialmente para “El Jefe”, el nuevo tractor de la Serie S de la 6ª generación de Valtra.



Los agricultores pudieron probar estos avanzados tractores nórdicos.



Romeo[®]
FUNGICIDA



¡Romeo,
dame fuerzas,
y la fortaleza
me dará remedio!



Fungicida biológico
inductor de defensas naturales
en la planta



KENOGARD
CULTIVAMOS LA INVESTIGACION • 研究深耕

ES MOMENTO DE ASEGURAR FRENTE A PEDRISCO

Los módulos complementarios nos permiten ajustar al alza las expectativas de producción aseguradas inicialmente



En Castilla y León alcanzamos récord de indemnizaciones con 232 millones de euros al finalizar 2023.

Llega la primavera, y con ella suben las temperaturas y comienza la temporada de tormentas, muchas de ellas, acompañadas de pedrisco. Tras un año como el 2023 en el que hemos sufrido la peor sequía de la historia del seguro agrario, en 2024 las precipitaciones en Castilla y León han sido lo suficientemente abundantes como para que las expectativas de cosecha para esta campaña sean muy buenas. Debido a esto, nos encontramos actualmente en fechas cruciales, ya que es el momento de proteger frente al pedrisco producciones de cultivos tan importantes para la región como los cultivos herbáceos, ya sea a través de los módulos específicos de pedrisco o de las opciones de aseguramiento conocidas como los módulos complementarios, que permiten ajustar al alza las expectativas de producción aseguradas inicialmente.

Gracias al seguro complementario, si un asegurado que ha contratado en otoño su seguro, observa -durante la campaña- que va a obtener un resultado mayor del esperado y teme las graves consecuencias que el pedrisco y las tormentas primaverales puede tener sobre sus parcelas, puede ajustar su póliza a la expectativa real, y que toda su producción tenga protección frente a los siniestros de última hora que pueden arruinar un año de buena cosecha.

Daños históricos por sequía, lluvia y pedrisco en un mismo año

Durante el año 2023 hemos vivido la paradoja de haber sufrido la peor sequía de la historia del seguro agrario y, al mismo tiempo, graves daños ocasionados por reiteradas tormentas de pedrisco que comenzaron en los meses de mayo y junio y se prolongaron hasta bien entrado el mes de septiembre. A nivel nacional, los efectos de la sequía provocaron indemnizaciones cercanas a los 500 millones de euros y los fenómenos tormentosos, por su parte, generaron 375 millones en daños. Ambos fenómenos, unidos al resto de los riesgos sufridos durante el año, así como lo generado por las líneas de seguros pecuarios, elevaron la siniestralidad del año a 1.241 millones de euros.

En el caso de Castilla y León, también alcanzamos récord de indemnizaciones, con 232 millones de euros al finalizar 2023. Como en

el resto de España, la sequía fue el riesgo que más indemnizaciones generó, con cerca de 168 millones de euros. A continuación, los daños ocasionados por las tormentas ascendieron a más de 27 millones de euros; y la helada ha registrado siniestros que alcanzan casi los 15 millones de euros. Por último, los seguros pecuarios superaron los 22 millones de euros en indemnizaciones.

Los cultivos herbáceos fueron los más afectados, lo habitual en años de sequía. Si bien, y a pesar de la gravedad del siniestro, es cierto que las consecuencias de este tipo de fenómeno podrían haber sido aún más devastadoras. Hay que tener en cuenta que algunas zonas de producción más tardía de la comunidad autónoma se pudieron beneficiar de las lluvias de mayo y junio y por lo tanto amortiguar algo el siniestro. Por el contrario, aquellas en las que, además de lluvia, hubo pedrisco, no consiguió más que agravar la situación. Al final, las indemnizaciones para este seguro superaron los 189 millones de euros, por daños en 1,3 millones de hectáreas, la mitad de lo reclamado a nivel nacional.

También otras producciones sufrieron las consecuencias de la adversidad meteorológica, como la uva de vino con indemnizaciones que alcanzan casi los 16 millones de euros.

El mes de abril nos trae el primer siniestro importante del año

Hasta el momento, el año 2024 se está comportando de una forma mucho más benévola para el campo que los dos anteriores. Las precipitaciones están siendo generosas o, al menos, suficientes, en la mayor parte del país salvo excepciones y, hasta finales de abril no habíamos sufrido ningún siniestro de especial relevancia. En dos noches se produjo una bajada de temperaturas que ha dejado daños importantes en la uva de vino, especialmente

Tras siete años de muy alta siniestralidad -exceptuando el 2020- nuestro campo se merece -económica y moralmente- poder disfrutar y cosechar un año estupendo. Y si no fuera así, el sistema español de Seguros Agrarios Combinados seguirá respondiendo como siempre lo ha hecho.

Agrocaser

Sabemos cuidar de nuestras raíces



Nacimos para dar soluciones en el ámbito rural y gracias a nuestra experiencia contamos con una línea de seguros que cubren tus necesidades profesionales y personales.

- | | | |
|--|---|---|
|  - Explotaciones agropecuarias |  - Caser Salud |  - Responsabilidad Civil Agrocaser |
|  - Multirriesgo de ganado |  - Turismo Rural |  - Seguros agrarios combinados |
|  - Nueva gama Caser Hogar |  - Tractores y maquinaria agrícola |  - Seguros complementarios |

Si deseas información sobre estos productos consulta en tu oficina más cercana.

628 987 460 | Atención exclusiva para Empresas y Autónomos

902 454 455 | Atención personalizada para Particulares:
seguros de Auto, Salud, Hogar y Vida

 **caser**
seguros

LA TRIBUNA AGROPECUARIA DEL COIACLCL



El Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, Luis del Rivero Asensio, fue el último ponente invitado a la Tribuna Agropecuaria organizada por el COIACLCL

En multitud de ocasiones hemos oído a profesionales del sector agrario quejarse del escaso reconocimiento por parte de la sociedad civil hacia el sector agrario y sus integrantes. Argumentan, y con razón, que es un sector estratégico por ser la base de la economía y la columna vertebral del primario, ser los productores de los alimentos y desempeñar un rol fundamental en la conservación del medio ambiente y, de paso, no entienden por qué ese rechazo hacia su profesión. Es evidente que son muchos los factores, directos e indirectos, que explican esto y no tendríamos suficiente espacio para tratarlos todos como se merecen. Comencemos por reconocer un hecho trascendental que explica en buena medida el fenómeno: el divorcio existente entre el medio urbano y el rural, cada día más alejados; y por reconocer que la España de hoy en día poco se parece sociológicamente a la de hace medio siglo; la sociedad urbanita desconoce la realidad del medio rural, no sabe, ni quiere saber, en numerosas ocasiones de su existencia, de las actividades que allí se desarrollan y muchas veces se extrañan de cómo la gente puede vivir en un medio tan inhóspito sin internet, RR.SS u otros elementos que componen la infraestructura básica de un municipio.

¿Qué se puede hacer? Muchas cosas. Revertir esta situación es compleja, complicada y difícil, requiere de elevadas dosis de paciencia y gastar tiempo porque ya no es sólo la enorme cuantía económica para desembolsar en acciones, proyectos, programas para el medio rural sino la puesta en marcha de una serie de medidas políticas, sociales, culturales específicas encaminadas a conseguir el objetivo inicialmente planteado. Para muchos no hay tiempo; todo es correr, no saben hacia donde, pero todos corren. En esto, como en todo, prioritario es establecer un plan de actuación es básico y clave (fijemos los objetivos y pongámonos a trabajar con las herramientas necesarias para conseguirlo); trabajar con cabeza sin perder el ritmo. Se debe empezar por dar a conocer el medio rural, los sectores productivos y económicos y los profesionales existentes; dar a conocer

la cultura, las tradiciones, las costumbres... el potencial cultural que ha tenido y sigue teniendo el campo y su gente. No olvidemos la frase de Delibes: La cultura se crea en los pueblos y se destruye en las ciudades.

Conscientes de este problema (entre otros muchos), hace ahora ya casi diez años que pusimos en funcionamiento la Tribuna Agropecuaria en nuestro Colegio. La idea inicial era la de crear un Foro de Análisis, Debate y Opinión sobre todo aquello que tenía no sólo relación con nuestro colectivo sino también con todas aquellas profesiones que formaban parte del del sector agrario y se desarrollaban en el medio rural. Más de cien Tribunas después, podemos decir que este Foro ha sido útil a la hora de dar a conocer un medio y una serie de profesiones que, aunque pueda parecer increíble, muchos desconocen. Contar con profesionales de todo tipo: catedráticos, profesores, técnicos (de los campos público y privados), empresarios, autónomos, representantes políticos y sindicales de todas las opciones, abordar sin tapujos temas de calado de máxima actualidad, contar con todos y respetar la diversidad de opiniones ha hecho posible que el campo que se abarcaba fuese amplio, aportando una cosmovisión muy necesaria, para poder entender mejor las cosas y llegar al quid de la cuestión.

Por tanto, educar en casa; formarse e informarse en las instituciones, entidades u organismos a los que estamos adscritos y posteriormente transmitir los conocimientos adquiridos para que lleguen al mayor número de personas posibles. Por aquí se empieza. El No ya le tenemos, ahora hay que ir a por el Sí y seguir trabajando de la mejor manera posible.

**Autor: Ignacio Mucientes.
Ingeniero Agrónomo y Decano COIACLCL.**

“Este foro ha sido útil a la hora de dar a conocer un medio y profesiones que muchos desconocen”



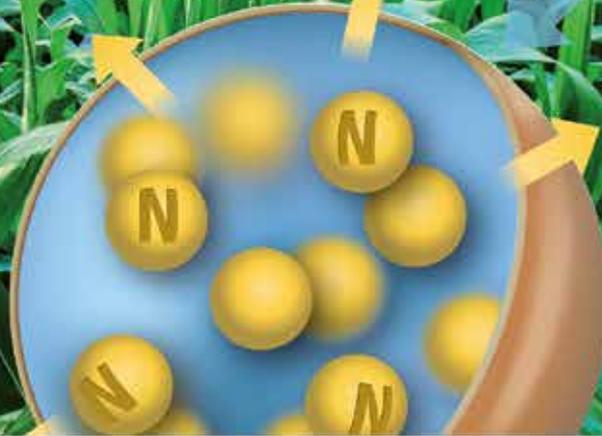
Después de la aplicación, la humedad del suelo penetra lentamente a través del recubrimiento.



Los nutrientes disueltos se difunden a través del recubrimiento y el suelo hacia la zona de la raíz.



Ésta comienza a producir una disolución gradual de los nutrientes dentro del gránulo.



CoteN™ Mix

El nitrógeno de larga duración en sus tres formas





**ALIMENTOS
DE VALLADOLID**
A gusto de todos

www.alimentosdevalladolid.com