El sector de la posrecolección en materia de envases y embalajes estuvo ampliamente representado en una feria localizada en una de las regiones más importantes en la producción hortícola como es Huelva, y dentro de ella Lepe. En la fotografía superior izq., stand de Plásticos Alcira, representante de Plasal. Arriba a la dcha., Netpak, S.A. Abajo a la izq., una envasadora de R.G.D. y en la otra fotografía, el stand de Ulma.

El comercio agrícola en Huelva

Agrocosta '93, a la sexta edición de la Feria Agrícola de Lepe acudieron unos 20.000 visitantes.

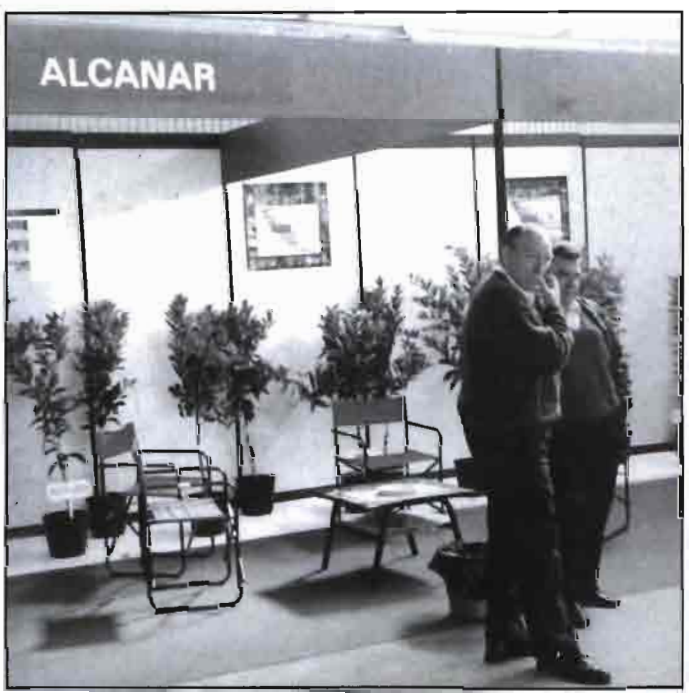
El pasado 17 de noviembre se inauguró en Lepe (Huelva) **Agrocosta '93**. Con el patrocinio y la organización de la Caja Rural de Huelva, y la colaboración de Agrocosta y la Sociedad Española de Ciencias Hortícolas, se puso de manifiesto la importancia de esta convocatoria que reúne al sector productivo y a todo su entorno de suministros de productos y servicios.

Con más de 20.000 visitantes y una cifra de negocio entorno a los 800 millones de pesetas, denota de forma clara y contundente la potencialidad del sector.

El Ayuntamiento de Lepe, en la persona de su alcalde, consciente de la importancia de este acontecimiento para el municipio, no ha escatimado medios para que fuera un éxito.

Paralelamente, se desarrollaron

Todos los sectores relacionados con la producción hortícola estuvieron presentes en Agrocosta'93: fertilizantes, fitosanitarios, agroquímicos, maquinaria, viveros, riegos, instituciones... En la fotografía inferior izq., stand de Codiagro. Abajo a la dcha., Viveros Alcanar. Al lado, Dosagro.



unas Jornadas Técnicas Agrícolas durante los días 17, 18 y 19, en las que el tema común ha sido el cultivo de la fresa. Ponencias tales como: «La post-recolección del fresón», de **Miguel Angel Albí Romero**, así como otras que trataron temas relevantes como: «Los tratamientos post-recolección», «La calidad sensorial», «La carectización isoenzimática», «La mejora genética del fresón», etc..... fueron el centro de atención.

Lo que si hemos apreciado en el ambiente es la preocupación por ese Mercado Común, saturado de productos. Estamos asistiendo a la migración de técnicos a Marruecos, que van en busca de unos costes de producción más bajos. Técnicos y productores deben ser conscientes de lo que están haciendo. ¿Por qué regalar la tecnología a un competidor?,

El acuerdo Euromagrebí, ha originado de una comisión de seguimiento que ha dictado una serie de recomendaciones para el período 1997-2000.

A la izquierda de la imagen, Leocadio Martín Rite, Consejero de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía, y a su lado José Oria Galloso, alcalde de Lepe, durante la jornada de inauguración de Agrocosta'93 en Lepe el pasado mes de noviembre.

¿Qué haremos el día de mañana para evitar que nuestras propias armas se vuelvan en contra nuestra?.

El acuerdo Euromagrebí, ha originado la creación de una comisión de seguimiento que ha dictado una serie de recomendaciones para planificar este importante acontecimiento. Las recomendaciones, para el período 1997-2000, son las siguientes:

- aumento de contingentes (tomate fresco, patata temprana, cítricos) en un 3 - 5% anual;
- ampliación del contingente de flores de 750 Tm a 2.500 Tm con incremento del 3% anual;
- comunitarización del régimen especial de Francia con Marruecos. Aumento del 3% anual de contingente;
- examen del acuerdo en el año 2.000.

Estos datos citados fueron expuestos en público por **Felipe González**, presidente de ASAJA (CEA), en los encuentros empresariales sobre la Dieta Mediterránea, celebrados en Sevilla los pasados días 18 y 19 de noviembre. Así mismo manifestó que una serie de medidas puestas en marcha por la Comunidad, tales como:

- disminución de los aranceles en un 36%;
- obligación de importar el 5% del consumo interno de los productos agrarios;
- disminución de las restituciones a la exportación:
  - un 36% en cantidad monetaria de las ayudas,
  - un 21% en el volumen de la exportación;

traerían unas consecuencias inmediatas tales como:

- aumento del abandono de las tierras (En España se podría alcanzar el millón y medio de Ha);
- Disminución de la renta agraria en un 20%;
- pérdidas de 2.000.000 de puestos de trabajos;
- disminución de la producción agrícola final en un 18%.

Todas estas cifras manifiestan de forma natural la incertidumbre del sector productivo.

JESUS DE VICENTE

Twin Drops®
SISTEMA TWIN DRIP
VENTAJAS TWIN DROPS
TWIN DRIP
TUBERIA EMISORA
PARA RIEGO POR GOTEO
Twin Drip es un sistema de tubería integral. Un conjunto en el que tubería y gotero se conforman durante el proceso de fabricación, dando como resultado un conjunto de unidades emisoras, espaciadas a voluntad del cliente.
TWIN DRIP
VENTAJAS
DEL SISTEMA
• Posibilidad de mecanización en las labores de tendido y recogida.
• Ramales de gran longitud.
• Excelente uniformidad de riego. Emisor de categoría "A".
• Fabricado con materiales de muy avanzada tecnología.
TWIN DRIP
ALTAMENTE
RENTABLE
Twin Drops Iberica S.A. crea sistemas de riego que suponen mejoras técnicas y ventajas económicas.
VENTAJAS Twin Drops
APLICADAS AL SISTEMA TWIN DRIP
Polig. Indus. Pla Vallonga - Calle 5-Nº 24 Telf.: 96 528 88 51- Fax 511 44 39 • 03113-ALICANTE