



**COAG**

Canarias



# NOTICIAS

Domingo, 10 de agosto de 2025



## Actualidad Agrícola y Ganadera en **Canarias**

*“Los/as agricultores/as y ganaderos/as somos imprescindibles”*



**EL DÍA**

LA OPINIÓN DE TENERIFE

**PORTADA**

### **TENERIFE PIERDE EL 35% DE LA PRODUCCIÓN DE UVA POR LA SEQUÍA**

La previsión apunta a la recogida de tres millones de kilos de fruta frente a los dos del año pasado con la amenaza de la plaga de filoxera en el horizonte

<https://www.eldia.es/tenerife/2025/08/10/tenerife-pierde-35-produccion-uva-120515326.html>

**\*Contenido exclusivo para suscriptores del periódico**

### **EN BUSCA DEL ‘RUBÍ’ TROPICAL EN EL HIERRO**

El 98% de las piñas tropicales de origen canario que se consumen en



**COAG**

Canarias



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004. Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470. Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450. Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Tenerife (Tegueste): Ctra. El Portezuelo-Las Toscas, 269. Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

el Archipiélago procede de El Hierro, Isla que a través de una iniciativa impulsada por el Cabildo busca recuperar la variedad Roja Española a partir de la cesión de una finca experimental para cultivar este rubí tropical.

<https://www.eldia.es/el-hierro/2025/08/10/busca-rubi-tropical-hierro-120500452.html>

**\*Contenido exclusivo para suscriptores del periódico**



## **VEINTE AÑOS Y SU PROPIA GRANJA: EL JOVEN CABRERO SIN TRADICIÓN GANADERA QUE APUESTA POR EL CAMPO**

Con solo 20 años y sin tradición ganadera en su familia, Jorge San Gil ha dado un paso poco común, especialmente a su edad: emprender como cabrero en La Palma. Fruto de su amor por estos animales, hace unos meses el joven comenzó el proyecto de 'El Guisio', una granja y quesería en Breña Alta con firma propia. Aunque de momento es de alquiler y reconoce vivir "para el campo, no del campo", el camino que lo ha llevado hasta aquí es de lo más singular: se formó con un grado superior de ganadería en Pamplona, pero hizo las prácticas con un cabrero de La Palma, donde realmente aprendió el oficio.

Así, el día a día de Jorge es muy distinto al de cualquier chico de su edad. A las seis y media de la mañana comienza su jornada en su granja, ordeña las cabras, cuaja la leche, hace queso... Luego da de comer a sus "cabritas", ahuma el queso y sube al monte para recoger la comida del día siguiente y alimentar a los chivatos. La jornada no termina hasta la tarde noche, cuando vuelve a la granja para dar la



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004. Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470. Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450. Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Tenerife (Tegueste): Ctra. El Portezuelo-Las Toscas, 269. Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

vuelta al queso, limpiar y dar de comer de nuevo a sus animales.

“En mi familia nadie criaba cabras... Mi padre solo sembraba huertas, pero hace quince años puso dos ovejas en un terreno que tenemos. Yo era un niño y me gustaban, así que entre los seis y nueve años le ayudaba en las tareas”, cuenta a ElTime.es el joven.

Cuando empezó el instituto se desvinculó del campo, pues como es normal en la adolescencia, comenzó a salir con sus amigos y tener otros intereses. Pero con la llegada de la pandemia todo cambió.

Volvió al campo y empezó a plantar las huertas de su abuela, vendiendo a amigos y conocidos lo recolectado. Hasta que en julio de 2021 compró sus primeras tres cabras, que puso en una de las huertas. “Siempre me habían gustado y empecé en esto porque me empeñé. No daban leche, solo las tenía porque me gustaban. En ese momento mis padres me decían «Jorge, ¿Para qué vas a comprar tú cabras si la vas a vender a los dos días?»”.

Aunque para ese entonces no conocía a ningún cabrero, su madre le presentó a uno, que le invitó a pasar un día en su granja para aprender sobre el oficio. Y ese parece ser el punto de inflexión, porque al terminar bachillerato, decidió formarse en ello. Se fue hasta Pamplona, a hacer un grado superior de ganadería durante dos años.

Mientras tanto, mantenía sus tres cabritas en la huerta, a las que su padre daba de comer y con las que pasaba tiempo cuando visitaba La Palma.

“Cuando terminé el grado, las prácticas las hice con un ganadero de aquí. Me dio unas cabritas pequeñas, las crié y esas me acaban de parir ahora, con las que estoy empezando a vender el queso”, cuenta. Desde entonces, su granja ha crecido, pues ya tiene entre 115 y 120 ejemplares, aunque hasta ahora solo producen leche unas 20.

No ha sido un emprendimiento sencillo, y reconoce que no es para todo el mundo. En año y medio criando cabras, Jorge aún necesita ayuda económica de su familia para mantener el alquiler de la granja: "Llevo intentando montar una propia desde hace tiempo, pero hay demasiada burocracia. Además, las cabras hasta que no paren y dan leche no dan dinero. Es invertir en comida, recursos y muchas horas... Y no puedo tener otro trabajo porque esto requiere todo mi tiempo".

Aún así, Jorge quiere seguir adelante en un camino donde la ayuda de los cabreros palmeros ha sido indispensable. "Si no fuese por lo que he aprendido de ellos no estaría donde estoy ahora. Yo estudié en Pamplona, allí se hacen cosas de una forma y aquí de otra. Ellos me han explicado como hacer el queso, lo que le pasa a cada cabra... Es verdad que luego hay otros que te miran como... «Este va a vender las cabras en tres días», pero la mayoría me han ayudado en lo que pueden".

Sobre lo que le dicen sus amigos sobre emprender como cabrero a su edad, relata que aunque alguno se molesta por no poder verlo tan a menudo, la mayoría son comprensivos con el tiempo que le quita la granja y lo tienen "asimilado": «Jorge está con las cabras».

Con la vista en el futuro, al joven cabrero le gustaría diversificar sus productos, no solo hacer quesos, y distribuirlos por los supermercados. Pero, por el momento, va poco a poco, vendiendo por encargo a gente que va a la granja a comprar sus quesos o que le escribe por Facebook e Instagram.

Mientras sigue dando forma a 'El Guisio', lo que está claro es que Jorge San Gil ha construido su propio futuro, fruto de su amor por el campo. El camino no ha sido ni será fácil, pero su determinación es

innegable y el mañana de su granja está lleno de posibilidades.



## **VIAJE DE LA ABUNDANCIA A LA MISERIA EN SOLO UN MES: EL PLATANERO CANARIO YA PIERDE EL 72% DEL INGRESO POR VENTA**

Los agricultores locales reciben por transacciones en la Península en la semana del 23 al 29 de junio, la 26, una media de 1,45 euros/kilo, con costes agrícolas máximos de 0,80 euros/kilo; ahora, para la que terminó el 3 de agosto, la 31, solo se le abonarán 0,41.

En prácticamente un mes, de la semana 26 (23-29 de junio) a la 31 (28-3 de agosto), la última con registros oficiales de precios en origen (valores medios abonados al productor en primera transacción, en verde al por mayor y ya descontados los costes de empaquetado y envío) servidos por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA), el plátano canario ha pasado de la abundancia en ingresos del cosechero local por sus ventas en la Península, con un promedio de 1,45 euros por kilo liquidados con cargo a la semana 26 (hay cooperativas con medias pagadas por las principales calidades por encima de los 1,70 euros por kilo en gran parte de junio pasado), a la realidad de solo recibir pérdidas, y cada vez más elevadas, ahora debido a que se va a pagar por la semana 31 en torno a 0,41 euros por kilo (la semana 30 fueron 0,51, 10 céntimos más).

Pero lo peor quizá sea que la tendencia es seguir bajando y que el suelo puede estar en niveles de las crisis estivales de 2023 y 2024, con un promedio mísero de liquidación al agricultor entre 0,20 y 0,30 euros



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004. Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470. Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450. Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Tenerife (Tegueste): Ctra. El Portezuelo-Las Toscas, 269. Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

por kilo para semanas veraniegas (véase la gráfica).

## **PLÁTANO**

Euros/100 kg



Si la situación en lo que queda de este 2025 calcara la de esos años, muy malos para los agricultores canarios, especialmente el de 2023, no se obtendrán precios remunerativos por las ventas, con pagos recibidos por encima de los costes agrícolas, en lo que queda de ejercicio.

Hay que recordar que en 2024, con esta misma dinámica en la segunda mitad del año, lo bueno solo llegó en la última semana de enero, ya en 2025.

El precio medio obtenido por el agricultor tras sus ventas en la semana que terminó el 3 de agosto (se les paga con más de un mes de diferencia), la 31 y con tan solo 0,41 euros por kilo de promedio,

significa que se está muy lejos de cubrir los costes de producción agrícola (por lo tanto, hay venta con pérdidas), estos entre 0,70 y 0,80 euros por kilo.

1.1.2. Precios Medios Nacionales en Origen de Frutas y Hortalizas				
PRODUCTOS AGRICOLAS (especificaciones)	Semana 30 21/07-27/07 2025	Semana 31 28/07-03/08 2025	Variación semanal euros	Variación semanal %
<b>FRUTAS</b>				
(1) Clementina (€/100 kg)	43,50	48,00	4,50	10,34
(1) Limón (€/100 kg)	45,00	46,25	1,25	2,78
(1) Naranja Todas las variedades (€/100 kg)*	28,00	27,75	-0,25	-0,89
(1) Naranja Grupo Navel (€/100 kg)	28,00	27,75	-0,25	-0,89
(1) Naranja Navelina (€/100 kg)	28,00	27,75	-0,25	-0,89
(1) Satsuma (€/100 kg)	31,50	32,13	0,63	1,98
(1) Manzana Fuji (€/100 kg)*	85,68	85,49	-0,19	-0,22
(1) Manzana Gala (€/100 kg)*	69,69	69,69	0,00	0,00
(1) Manzana Golden (€/100 kg)*	71,01	73,24	2,23	3,14
(1) Manzana Granny Smith (€/100 kg)*	73,55	69,89	-3,66	-4,98
(1) Manzana Red Delicious y demás var. rojas (€/100 kg)*	83,00	65,95	-17,05	-20,54
(1) Pera Blanquilla (€/100 kg)	82,50	82,50	0,00	0,00
(1) Pera Conferencia (€/100 kg)	123,75	123,75	0,00	0,00
(1) Albaricoco (€/100 kg)	115,37	99,07	-16,30	-14,13
(1) Cereza (€/100 kg)	218,53	276,82	58,28	26,67
(1) Ciruela (€/100 kg)	74,88	77,89	3,02	4,03
(1) Melocotón Carne Amarilla (€/100 kg)*	98,20	104,03	5,83	5,94
(1) Melocotón Carne Blanca (€/100 kg)*	93,29	93,87	0,58	0,62
(1) Paraguaya (€/100 kg)*	-	103,30	-	-
(1) Nectarina Carne Amarilla (€/100 kg)*	100,83	91,74	-9,09	-9,01
(1) Nectarina Carne Blanca (€/100 kg)*	96,94	77,98	-18,96	-19,56
(1) Aguacate (€/100 kg)	537,95	499,59	-38,36	-7,13
(1) Higos y brevas (€/100 kg)	193,48	178,91	-14,57	-7,53
(1) Plátano (€/100 kg)*	51,13	40,78	-10,35	-20,24
(1) Uva de mesa sin pepitas (€/100 kg)	89,08	98,73	9,65	10,84

Incluso se puede dar el caso de que no se salga de las pérdidas al sumar la ayuda directa anual que se paga del programa Posei con fondos de la Unión Europea (UE), hasta un máximo por kilo comercializado de 0,33 euros (abonada en dos semestres: diciembre del año en curso y junio del siguiente), y la compensación al transporte de mercancías específica para el plátano (gestión del Estado), con cálculo anual y gran retraso en las entregas, además de mucho menos dinero.

Ante la coyuntura descrita y vistas las analogías con los dos años precedentes, las marcas de envío o exportación semanales siguen siendo menores que las de años anteriores para los mismos meses de verano, con 5,9 millones de kilos autorizados por Asprocan para la semana que entra, la 33, del 11 al 17 de agosto (la 32 fueron 5,6 millones), y con previsiones de embarque para las semanas 34 y 35 de

6,3 y 6,32 millones de kilos, tal y como ha informado, entre otros operadores, la comercializadora de la marca Bonaoro.

Esta misma empresa ha trasladado a sus productores de plátano un mensaje con cierto optimismo: "Ser prudentes puede ayudarnos cuando el mercado esté un poco más animado. Septiembre ya lo tenemos a la vuelta de la esquina, y debe traernos mejores precios".

También hay que decir que, por ahora, nada se ha aprobado y poco se ha hablado en las reuniones semanales del comité de comercialización de Asprocan de acudir a la pica: la inutilización de fruta en origen para aligerar la oferta en el mercado de destino y que no se hundan más los precios pagados en verde al por mayor en la Península, lo que cobra el agricultor local.

Un ejemplo de cómo han caído los precios finales, los de la distribución minorista en la Península, puede ser el detectado este jueves en Andalucía, en una instalación de la cadena Aldi, donde ya se vendía la manilla embolsada y certificada como IGP Plátano de Canarias a un precio en oferta de 1,49 euros/kilo. Hace poco más de un mes, los precios minoristas para calidades superiores más habituales estaban por encima de tres euros el kilo. Se llegó a vender plátano a más de cinco euros.