



NOTICIAS

Lunes, 17 de noviembre de 2025

Actualidad Agrícola y Ganadera en Canarias

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



DEL CAMPO AL LINEAL: CUPALMA Y EL GRUPO ORSERO IMPULSAN EL PLÁTANO DE CANARIAS IGP EN EUROPA

En un contexto de creciente competencia en el mercado europeo de frutas y hortalizas, CUPALMA, referente en la producción de plátano de Canarias, y el Grupo Orsero, líder en distribución y maduración de fruta en Europa, a través de Hermanos Fernández, su filial española, presentan su proyecto de exportación del plátano de Canarias IGP a Europa, un ejemplo de integración de la cadena agroalimentaria.

Conversamos con Raúl Martín (RM), presidente de CUPALMA, y Alessandro Canalella (AC), director comercial del Grupo Orsero y



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

miembro del consejo de administración de Hermanos Fernández, sobre los retos del sector, la estrategia de comercialización en la península y el nuevo proyecto de exportación a Italia.

Contexto y origen de la colaboración

Preguntas dirigidas a ambos:

¿Cómo surge esta iniciativa entre CUPALMA y ORSERO de exportar plátanos a Italia?

AC: La respuesta es Hermanos Fernandez, nuestro operador en España, una empresa con un innegable ADN platanero; ellos siempre han abogado por el plátano de Canarias en el seno de nuestra compañía y han apostado por comercializarlo más allá de las fronteras de la península, allí donde el grupo tiene presencia.

RM: En Cupalma trabajamos muy estrechamente con Fernandez desde 1988, es nuestro receptor histórico, con quién este año hemos decidido dar un paso más allá y establecer un vínculo más ambicioso para una comercialización en exclusiva, es en el seno de esas negociaciones donde desarrollamos la idea de exportar a Europa.

¿Qué objetivos comunes identificaron desde el inicio?

AC: Para nosotros llevar una propuesta de valor diferenciado como es el plátano de Canarias a los mercados donde tenemos presencia, representa una apuesta por el origen de excelencia europeo, que presenta una oportunidad de valor añadido para el consumidor europeo que nos gustaría desarrollar y disponemos de una red con capacidad para ello.

RM: La comercialización más allá del mercado peninsular es una ambición histórica de Canarias, y este proyecto de la mano de un grupo europeo con presencia global y sensibilidad local hacia Canarias es una oportunidad única que no podíamos desaprovechar, como el



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

mayor productor de plátano de Canarias, Cupalma tiene la obligación de liderar ese proyecto.

¿Cuál fue el principal reto a la hora de colaborar dos estructuras tan diferentes —una cooperativa y un gran grupo internacional—?

RM: Nuestra relación con Hermanos Fernández viene de lejos por lo que no ha supuesto ninguna dificultad trabajar con una estructura del tamaño de Orsero, el principal reto ha sido establecer los mecanismos que permitan integrar el campo con la distribución, junto a Fernández consolidamos una red sólida que garantiza calidad en Península y retornos justos en Canarias, y con Orsero esperamos hacerlo en el resto de Europa.

AC: A pesar de nuestro tamaño seguimos siendo una empresa familiar, donde familias de España e Italia, junto a los inversores, han unido sus esfuerzos para consolidar un gran grupo europeo, además, tenemos una larga experiencia trabajando junto a cooperativas en diversos lugares del mundo por lo que entendemos sus características diferenciales y las necesidades específicas que se requieren para desarrollar juntos un proyecto como este.

“Junto a Fernández consolidamos una red sólida que garantiza calidad en Península y retornos justos en Canarias” — Raúl Martín

Comercialización en Península: acuerdo con Fernández

Preguntas para Raúl Martín:

¿En qué consiste el acuerdo con Fernández, la sociedad de Grupo Orsero en España, para la comercialización del plátano en Península?

RM: Lo cierto es que tenemos un deber de confidencialidad, pero lo que puedo contar es que se articula como una exclusiva de venta a largo plazo encaminada a mejorar los retornos al agricultor gracias al



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

posicionamiento en el mercado, apoyándose en una mayor fortaleza financiera y en la optimización de costes que derivan del proceso de concentración.

CUPALMA agrupa a miles de agricultores canarios. ¿Qué beneficios tangibles ha supuesto este acuerdo para sus socios?

RM: Aún es pronto para sacar conclusiones, apenas llevamos unos meses desde la firma de la alianza, pero los beneficios del acuerdo ya son evidentes en la cuenta de resultados de la cooperativa y en nuestra base social, a día de hoy, los socios cuentan con una de las mayores redes de maduración de la península, completamente consolidada y amortizada, además se percibe mucha ilusión por el futuro del cultivo y el crecimiento de nuestra entidad bajo este nuevo modelo de concentración comercial.

¿Cómo contribuye este acuerdo a afrontar los desafíos de costes que actualmente vemos en el sector platanero?

RM: En el actual contexto de márgenes cada vez más ajustados, la racionalización de costes se convierte en un pilar estratégico para cualquier cooperativa, en estos meses hemos abordado grandes transformaciones que aseguren el crecimiento de nuestra entidad, no se trata únicamente de reducir gastos, sino de optimizar recursos así como procesos y aprovechar economías de escala que permitan mejorar la eficiencia sin sacrificar calidad.

Proyecto de exportación a Italia del Plátano de Canarias IGP

Preguntas para Alessandro Canalella:

Grupo Orsero opera en todo el sur de Europa. ¿Qué valor aporta incorporar el plátano canario a su portafolio más allá de España?

AC: En Orsero tenemos una clara vocación por el desarrollo de



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

productos de excelencia, y el plátano de Canarias IGP es el mejor ejemplo de ello en España. Para nosotros, incorporarla más allá de la península ibérica, donde tiene un valor fundamental, significa desarrollar sinergias entre nuestras empresas de distribución y la cadena de suministro de esta fruta que garanticen mejores rendimientos a los agricultores, ofreciéndoles salidas de mercado adicionales al nacional en cualquier momento del año.

Desde el punto de vista comercial, ¿qué tendencias detectan en el consumo europeo de plátano?

AC: Tanto en el plátano como en el resto de productos hortofrutícolas, el consumidor europeo busca cada vez más calidad, origen y sabor: tres valores que el plátano de Canarias IGP encarna perfectamente.

¿Qué retos ha supuesto para Orsero este proyecto de exportación de plátano más allá de España?

AC: La IGP del plátano es un marco regulatorio diseñado para ofrecer garantía al consumidor y como tal, para poder operar con un producto diferenciado, hemos tenido que acreditar nuestros medios ante el órgano gestor, este año hemos homologado instalaciones de envasado y 85 cámaras de maduración, el mayor número fuera de las fronteras de España hasta la fecha.

“El consumidor europeo busca cada vez más calidad, origen y sabor: tres valores que el plátano de Canarias IGP encarna perfectamente” — Alessandro Canalella

Futuro del sector y de la alianza

Preguntas comunes:

¿Qué visión comparten sobre el futuro del plátano europeo ante los retos regulatorios y de competencia internacional?

RM: En el plano normativo, la propuesta de Marco financiero



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

plurianual (MFP), el presupuesto de la UE para 2028-2034, en el cual se incluyen los fondos para agricultura, que propuso la Comisión supone una verdadera amenaza para el futuro del sector, por eso acogimos con esperanza que en parlamento europeo, los eurodiputados aprobaran un informe redactado por la Comisión de Agricultura que rechaza los principales cambios que el Ejecutivo comunitario quería introducir en el próximo presupuesto, es decir, un recorte del 20% en las ayudas y la desaparición de la PAC como un capítulo de gasto independiente y, por tanto, blindado, no obstante seguimos el asunto de cerca.

AC: En mi opinión, gran reto de la producción europea es poner de relieve esa estructura de formación del precio, donde el compromiso para el respeto por el medio ambiente, los derechos de los trabajadores y la seguridad alimentaria tienen un gran peso, es necesario comunicar al cliente final cómo funciona la cadena de suministro y valor de los alimentos que consume si queremos mantener la agricultura europea en el futuro.

¿Cómo contribuye esta alianza a mejorar la sostenibilidad social y económica del productor canario?

RM: El futuro pasa por la estabilidad del retorno al productor y el reconocimiento del valor diferenciado del plátano de Canarias, esa es la mayor garantía de futuro social y económico para nuestra región, es por ello que decidimos aliarnos con un socio estratégico que comparte esa visión respecto de la excelencia de la producción europea.

AC: Nuestra propuesta consiste en ampliar los mercados receptores buscando capturar valor a través de ese cliente que entiende la propuesta diferencial que contiene la producción europea, de excelencia y proximidad, asegurando de esa forma que el agricultor ve



recompensado su duro trabajo con retornos justos.

¿Qué nuevos mercados se contemplan dentro de esta alianza CUPALMA–Orsero?

AC: Estamos en una fase muy temprana del proyecto para pensar en nuevos mercados, ahora, nuestro objetivo es cautivar y fidelizar al cliente que valore ese elemento diferencial que aporta el plátano de Canarias en el mercado italiano, queremos ser cautos con las previsiones pues entendemos que es un producto de valor añadido y eso lo debemos comunicar, pero es evidente que nos gustaría replicar este modelo en el resto de los países donde tenemos presencia.

RM: Queremos ver a evolución del proyecto en Italia primero, pero es innegable que nos gustaría tener una cuota relevante en Portugal y Francia, donde el plátano de Canarias podría tener aceptación pues son países que valoran la producción de plátano europea de sus propias RUP pero preferimos ir paso a paso consolidando los avances.

“El futuro pasa por la estabilidad del retorno al productor y el reconocimiento del valor diferenciado del plátano de Canarias” — Raúl Martín

“Nuestro objetivo es cautivar y fidelizar al cliente que valore ese elemento diferencial que aporta el plátano de Canarias en el mercado italiano” — Alessandro Canalella

Pregunta final conjunta:

Si tuvieran que definir en una frase el espíritu de esta alianza, ¿cuál sería?

“Una alianza basada en la confianza, la calidad y el compromiso.”



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

AHI PIDE QUE SE CONSIDERE CONTRABANDO LA IMPORTACIÓN ILEGAL DE PIÑA TROPICAL

Javier Armas, senador de AHI, ha pedido en el Senado que se modifique el Código Penal para sancionar la importación ilegal de fruta tropical, sobre todo la piña

El senador de la Agrupación Herreña Independiente (AHI), Javier Armas, ha presentado una moción en el Senado en la que pide reforzar la protección fitosanitaria de Canarias y modificar el Código Penal para sancionar la importación ilegal de fruta tropical, especialmente la piña.

La moción propone endurecer las sanciones e incluir este tipo de importaciones como delito de contrabando, además de reforzar la inspección en puertos y aeropuertos, mejorar la coordinación entre Aduanas, Guardia Civil y Sanidad Vegetal, y destinar los ingresos por sanciones a reforzar los controles fitosanitarios en Canarias.

“El riesgo no es solo económico, hablamos de una amenaza real a nuestra biodiversidad y al futuro de un cultivo que es símbolo de El Hierro y sustento de decenas de familias. No se puede permitir que se juegue con la salud del consumidor ni con la economía insular por obtener beneficios rápidos”, señala Armas.

Recalca que la piña producida en Canarias tiene un coste de hasta 2,50 euros/kilo, mientras que la piña importada de terceros países puede llegar a costar 0,40 euros/kilo, una diferencia de precio motivada por

los bajos salarios y el uso de pesticidas prohibidos en Europa.

“Nuestros agricultores trabajan con controles estrictos, métodos sostenibles y productos ecológicos que encarecen la producción, pero garantizan calidad y seguridad alimentaria. En cambio, la fruta ilegal entra sin cumplir las normas y se vende más barata, distorsionando el mercado”, señala Armas.

LANZAROTE MULTIPLICA POR CINCO LA DOTACIÓN DE LAS AYUDAS GANADERAS

El Cabildo de Lanzarote entregará este año 246.962 euros a un total de 85 explotaciones ganaderas de la isla

El Cabildo de Lanzarote ha aprobado este lunes la resolución definitiva de las subvenciones para gastos de funcionamiento en explotaciones ganaderas. Una convocatoria que finalmente contará con una partida económica de 246.962 euros, frente a los 50.000 que inicialmente estaban previstos para esta finalidad.

Con este incremento, la corporación insular atenderá prácticamente todas las solicitudes presentadas. El objetivo es cubrir los sobrecostes existentes en la cabaña ganadera de Lanzarote y La Graciosa, ya que tienen que comprar el alimento del ganado porque escasea el pasto. De las 86 peticiones de ayuda recibidas, 85 podrán beneficiarse de estas subvenciones.

La convocatoria fija una cuantía máxima de 150 euros por UGM, hasta alcanzar un máximo de 3.500 euros por persona beneficiaria, con un mínimo de gasto de 300 euros y una intensidad de ayuda del 70% sobre la actividad subvencionable. Para acceder a las ayudas, los ganaderos y ganaderas tendrán que presentar la justificación



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

preceptiva, teniendo de plazo hasta el próximo 31 de marzo de 2026 para hacerlo.

Asegurar la estabilidad de la ganadería

El presidente del Cabildo de Lanzarote y consejero de Agricultura y Ganadería, Oswaldo Betancort, ha defendido que «el sector ganadero forma parte de nuestra identidad y seguiremos reforzando las políticas que aseguren su estabilidad y futuro».

Betancort apuntó que las explotaciones ganaderas «soportan costes cada vez más altos y era fundamental ampliar esta línea de apoyo para combatir los sobrecostes de la insularidad».



COAG ALERTA SOBRE LA PRESENCIA DE “ACEITE FANTASMA TUNECINO” EN EL MERCADO EUROPEO Y EXIGE SUSPENDER EL CONTINGENTE PREFERENCIAL POR FALTA DE TRANSPARENCIA

Video-declaraciones disponibles para ver y descargar de Francisco Elvira, portavoz del sector de olivar de COAG
<https://drive.google.com/file/d/1IEQNSnzVYHaxMZqE8PniKrPsAv1uqgXq/view?usp=sharing>

Madrid, 17 de noviembre de 2025. La Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG) ha presentado hoy un nuevo llamamiento urgente a las administraciones españolas y europeas para suspender el contingente preferencial de aceite de oliva de Túnez, cuya entrada libre de aranceles está generando lo que la organización ha denominado “el fenómeno del aceite fantasma tunecino”: decenas de



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

miles de toneladas de aceite que entran en la Unión Europea sin los mismos requisitos de trazabilidad, origen y controles que se exigen a los productores comunitarios, y cuyo destino final resulta opaco para consumidores, autoridades y el propio sector.

56.700 toneladas que entran sin arancel... pero desaparecen del etiquetado.

Cada año, el contingente autorizado permite la entrada en la UE de hasta 56.700 toneladas de aceite de oliva virgen tunecino a granel libre de impuestos. Esta cifra, que se agota sistemáticamente al inicio del periodo gracias a un procedimiento con escasas restricciones, se suma a las exportaciones ordinarias, en un contexto en el que Túnez destina el 80% de su producción al mercado comunitario.

Sin embargo, COAG advierte de una anomalía evidente: "si España es el principal o segundo comprador de aceite tunecino, ¿por qué no aparece prácticamente en ninguna etiqueta? ¿Dónde está y cómo se comercializa ese aceite?".

La organización señala que el aceite tunecino entra a gran volumen, pero no se identifica en los lineales ni en los productos finales, lo que indica que podría estar siendo mezclado, re-etiquetado o triangulado sin que el consumidor sea consciente del origen real del producto que compra.

Un agujero negro en la trazabilidad europea

COAG denuncia que las importaciones preferenciales desde Túnez no están sujetas a los mismos requisitos de trazabilidad y origen que deben cumplir los agricultores europeos. Mientras el sector español se enfrenta a controles exhaustivos, certificaciones y obligaciones estrictas de información al consumidor, el aceite importado a bajo coste entra en el mercado con normas más laxas, generando:



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

Competencia desleal frente a productores europeos.

Distorsión grave de los precios nacionales e internacionales.

Riesgo de triangulaciones hacia terceros países, como Estados Unidos, eludiendo aranceles.

Falta de transparencia para el consumidor, que desconoce realmente lo que está comprando.

Según datos del Observatorio Nacional de la Agricultura (ONAGRI), Túnez exportó entre agosto de 2024 y agosto de 2025 210.700 toneladas de aceite de oliva, de las cuales la mayor parte tuvo como destino la UE. "Si la capacidad exportadora crece año tras año sin necesidad de aumentar los contingentes, y aun así se habla de ampliarlos a 100.000 toneladas, ¿qué está ocurriendo realmente con ese aceite? ¿Quién lo compra? ¿Cómo se vende? ¿A nombre de quién sale del país?", plantea la organización.

COAG pide actuaciones inmediatas a la UE y al Gobierno español:

Suspender el contingente preferencial de aceite tunecino mientras no se garantice una trazabilidad equivalente a la exigida en la UE.

Paralizar el perfeccionamiento activo y los depósitos aduaneros, que permite introducir aceite extracomunitario para su posterior exportación como producto transformado europeo.

Realizar controles exhaustivos de trazabilidad sobre todo el aceite de oliva importado, especialmente en Andalucía.

Abrir una investigación desde Competencia y Consumo sobre posibles prácticas que alteren el mercado o engañen al consumidor.

"No es una protesta: es una defensa del mercado y del consumidor. Si los agricultores españoles cumplen cada norma, todos deben cumplirlas. Y si el aceite está etiquetado de forma correcta, entonces no habrá nada que temer", ha subrayado Francisco Elvira.



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

Un sector tensionado y una responsabilidad compartida

Para COAG, la existencia de un “aceite fantasma” que entra sin aranceles y sin controles equivalentes supone un riesgo económico y reputacional para el aceite de oliva español y europeo. La organización advierte de que esta situación abarata artificialmente el mercado interior, facilita operaciones especulativas y perjudica gravemente a miles de agricultores que sí cumplen la normativa. “La trazabilidad no puede tener doble rasero. O es para todos, o deja de ser un sistema creíble”, subraya Elvira.

BOLETINES OFICIALES

BOLETÍN OFICIAL DE CANARIAS

3882 EXTRACTO de la Orden de 11 de noviembre de 2025, por la que se convocan determinadas ayudas de Estado adicionales a las medidas que componen el Programa Comunitario de Apoyo a las Producciones Agrarias de Canarias, referidas a la campaña 2024.

<https://www.gobiernodecanarias.org/boc/2025/228/3882.html>

BOLETIN PROVINCIAL DE TENERIFE

<https://www.bopsantacruzdetenerife.es/bopsc2/index.php>

AYUNTAMIENTO DE VILLA DE ADEJE

- Anuncio relativo a la convocatoria y Bases reguladoras para la concesión de subvenciones destinadas a sufragar gastos derivados del desarrollo de la actividad ganadera en el municipio de Adeje



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

CABILDO DE GRAN CANARIA

Convocatoria anticipada de subvenciones para el fomento de la agricultura de Gran Canaria 2025-2026 (B.O.P 25-11-2024)

<https://cabildo.grancanaria.com/servicios?articleId=3852380>

Convocatoria anticipada de subvenciones para el control de la tuta absoluta en el cultivo del tomate en Gran Canaria para las zafras 2025-2026 y 2026-2027 (B.O.P 14-11-2025)

<https://cabildo.grancanaria.com/servicios?articleId=6881955>

XX CONCURSO OFICIAL DE MIELES DE GRAN CANARIA 2025

<https://cabildo.grancanaria.com/servicios?articleId=6207844>

Convocatoria de subvenciones para minimizar las pérdidas debidas a la afectación de papa por polilla guatemalteca (Tecia solanivora) y para la adopción de medidas para el control de dicha plaga en Gran Canaria 2025 (B.O.P 14-02-2025)

<https://cabildo.grancanaria.com/servicios?articleId=4052655>



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