

Actualidad Agrícola y Ganadera en Canarias

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

EL DÍA
LA OPINIÓN DE TENERIFE

LA BORRASCA CLAUDIA DA UNA ALEGRÍA A TENERIFE: LAS BALSAS SUBEN HASTA EL 28% DE SU CAPACIDAD

El norte de la isla ha sido el más beneficiado por las lluvias



La empresa pública Balsas de Tenerife (Balten) ha reportado un incremento en el volumen de almacenamiento de sus infraestructuras

tras sumar cerca de 80.000 metros cúbicos más de agua embalsada para el riego agrícola después del paso de la borrasca Claudia, lo que ha elevado la capacidad de llenado hasta el 28% (1.413.273 metros cúbicos totales).

En un comunicado, el consejero de Sector Primario del Cabildo de Tenerife, Valentín González, ha interpretado la cifra como "el inicio de una tendencia positiva de almacenamiento, muy esperada para el sector agrícola, ya que la lluvia destensiona la situación de crisis hídrica".

González ha incidido en que "teniendo en cuenta que el año hidrológico comenzó en octubre", ven el futuro "con prudencia", si bien ha admitido que estas precipitaciones "han sido un alivio para la situación de estrés hídrico". Así, el norte de la isla ha sido el más beneficiado por las recientes lluvias.

Por zonas

De hecho, las balsas ubicadas en la Isla Baja y el Noreste (Valle Guerra y Tacoronte) han recogido la mayor parte de las precipitaciones, con más de 55.000 metros cúbicos, en estos dos días, para alcanzar el total de 1.011.130 metros cúbicos almacenados, lo que representa un 2% de llenado para las balsas de estas zonas.

En la zona sur, las balsas han pasado de un 23,7% de almacenamiento antes de la borrasca, al 25,1% actual, de modo que el volumen acumulado en esta zona supera los 402.000 metros cúbicos.

FEAGA 2026 YA TIENE FECHA: DEL 16 AL 19 DE ABRIL

Los preparativos de la feria más importante del sector primario ya están en marcha



La Feria de Agricultura, Ganadería y Pesca de Fuerteventura (Feaga) se celebrará del 16 al 19 de abril de 2026, en las instalaciones de la granja experimental agrícola de Pozo Negro, en el municipio de Antigua. La muestra es de gran relevancia para el sector primario de Canarias y sus preparativos ya están en marcha.

La presidenta del Cabildo, Lola García, y el consejero de Agricultura, Ganadería y Pesca, Matías Peña, agradecen al personal técnico del Cabildo por su dedicación en la organización de esta importante cita vital para el sector primario.

Asimismo, agradecen el esfuerzo de los y las profesionales del campo y el mar majoreros, así como empresas del sector y colectivos que hacen posible la feria, como espacio para el intercambio y muestra de lo mejor del producto local, jornadas técnicas, exhibiciones y concursos.

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 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 Fernández, 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 Fernández 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 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.

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 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.

KPI visual:

CUPALMA en cifras

La mayor cooperativa de 1er grado de Canarias

+95 millones de euros de facturación anual

+1.800 productores asociados

+40.000 toneladas de plátano/año

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 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

KPI visual:

Grupo Orsero en cifras

El mayor distribuidor hortofrutícola del sur de Europa

+1.600 millones de euros de facturación anual

21 plataformas de maduración

+10.000 clientes activos

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 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

KPI visual:

El mercado europeo

5.950.000 tn consumo de banana en Europa en 2024

650.000 tn de plátano Europeo, 425.000 tn de plátano de Canarias

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.”



LANZAROTE SUBE AL PODIO MUNDIAL DEL QUESO

Finca de Uga es una de las tres queserías que ha brillado en los World Cheese Awards

Tres queserías de Lanzarote han sido reconocidas en los World Cheese Awards 2025/2026, uno de los certámenes más prestigiosos del sector,



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

que este año contó con 5.200 referencias de todo el mundo. Las premiadas son Finca de Uga, Montaña Blanca y El Faro, destacando por la calidad, autenticidad y cuidado en la elaboración de sus productos.



En una entrevista en el programa "Las voces de la mañana" de Lancelot Radio 90.2 FM, Arminda García, gerente de Finca de Uga, explicó los logros de su quesería:

"Este año nos hemos llevado una medalla de oro con nuestro queso Bodega de cabra y oveja, dos platas con el Rojillo y el Untado en pimentón, y un bronce con el Bodega de oveja, madurado siete meses".

García destacó que estos premios no solo reconocen la calidad del producto final, sino también el trabajo diario en las granjas, el cuidado del ganado y el compromiso por mantener vivas las razas autóctonas, como la cabra majorera y la oveja canaria.

"Este galardón confirma que nuestro queso cien por cien autóctono sigue siendo referente en Canarias y fuera de ella", añadió.

La gerente celebró, además, un reconocimiento especial que distingue al mejor queso de Canarias - Bodega de cabra y oveja- dentro del

concurso internacional, un trofeo que resalta la relevancia de la isla en el panorama mundial de queserías artesanales.

Enlace al video de la noticia: <https://youtu.be/GRcj6ZkYtIA>



SUBVENCIONES 2025–2026 PARA NUEVAS INSTALACIONES EN EXPLOTACIONES VITIVINÍCOLAS

Abierta la convocatoria de subvenciones 2025–2026 para nuevas instalaciones en explotaciones vitivinícolas de Gran Canaria Sector Primario



- Plazo de presentación: hasta el 1 de diciembre de 2025
- Más info: <https://bit.ly/3X09yhu>



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 TENERIFE

RESOLUCIÓN DE RECONOCIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DE LA CONVOCATORIA DE SUBVENCIONES CON DESTINO A LAS COOPERATIVAS AGRÍCOLAS DE TENERIFE, PARA LA MEJORA DE LA GESTIÓN TÉCNICA Y COMERCIAL

<https://sl1nk.com/r6NyV>

