

"Ruralcaja tiene las puertas abiertas a las empresas hortícolas"

Los directivos de las cooperativas y de organizaciones de productores, ¿de qué hablan, de oportunidades o de obstáculos?

Carlos Baixauli

Director de la Finca de Experiencias de la Fundación Ruralcaja en Paiporta, Valencia

Carlos Baixauli es Ingeniero Agrónomo y desde 1992, está al frente del Centro de Experiencias de la actual Fundación Ruralcaja, con el cargo de Director técnico de dicho centro de experiencias agrarias. En junio de 1991 empieza su relación con el "Centro de experiencias", que en ese momento era de la antigua Caja Rural Valencia, contratado entonces por la cooperativa de segundo grado Anecoop. En agosto del año siguiente ya forma parte de la plantilla de Caja Rural Valencia, para inicialmente hacerse cargo de la sección de hortalizas y al poco tiempo es responsable técnico de la finca experimental de Paiporta. En aquella época se desarrollaban proyectos de investigación, de nuevas variedades de fruta de hueso, colección de variedades de naranja y clementina, flor cortada y horticultura.



Carlos Bauxauli mostrando las raíces de una lechuga cultivada "sin suelo" en el sistema NGS. La fotografía es de la jornada de puertas abiertas celebrada en la finca de Paiporta este año.

La finca en donde se lleva a cabo la actividad de investigación de la Fundación Ruralcaja, fue adquirida por Caja Rural Valencia en 1987, siendo entonces un campo de naranjos. En 1989 el Consejo Rector de esta entidad financiera aprobó la construcción en la finca experimental de horticultura en Paiporta de almacén y posteriormente una alquería dotada de oficinas, aulas de formación y salón de actos.

Por acuerdo del Consejo Rector en septiembre de 1994, se aprobó la creación de Fundación Cultural y de Promoción Social Caja Rural Valencia, con la finalidad de la educación, investigación científica y técnica y cualquier otra actividad relacio-

nada con los sectores financieros y agrarios. Tras la creación de Ruralcaja en 2001 fruto de la integración de las Cajas Rurales de Valencia, Castellón Alicante y posteriormente Elche, se procedió también al cambio de denominación, a la actual Fundación Ruralcaja.

En los últimos años, la Fundación Ruralcaja colabora con la Conselleria de Agricultura de la Generalitat Valenciana y con el IVIA. Esta revista ha realizado esta entrevista en profundidad con el director de este centro de investigación, el ingeniero agrónomo, Carlos Bauxauli, para conocer el perfil y la perspectiva del horticultor valenciano y las circunstancias de sus actividades.

¿Cuáles fueron las ideas sobre las cuales se abordó el proyecto de la finca experimental de Fundación Ruralcaja en Paiporta?

En aquel entonces, el actual Presidente de Ruralcaja Luis Juarez, sensible a las necesidades que tenía el campo, en investigación y formación de sus agricultores propuso a su Consejo Rector la necesidad de crear un Centro de Experiencias Agrario, para dar servicio al sector primario. Nuestra entidad financiera adquirió la finca y posteriores convenios de investigación y desarrollo, firmados con la Conselleria de Agricultura Pesca y Alimentación de la Generalitat Valenciana, la Universidad Politécnica de Valencia, el IVIA y las cooperativas valencianas, permitieron iniciar los trabajos en horticultura olerícola, ornamental, cítricos y frutales de hueso.

¿Cuáles han sido las actividades en estos años de tantos cambios en las profesiones hortícolas?

Las actividades se han centrado principalmente en los cultivos hortícolas, pero como se ha indicado anteriormente, hemos tenido una colección de variedades de naranja y clementina, una colección de algo más de 400 variedades de fruta de hueso y experiencias en flor cortada.

Durante este tiempo, en colaboración con el IVIA se vienen realizando numerosos estudios de fertilización y fertirrigación, analizando los efectos e influencia de diferentes dosis de fertilizantes minerales y orgánicos, así como sucesivos estudios de dosis de riego. Un trabajo también importante es el de la evaluación de sistemas de producción integrada y ecológica, sobre diferentes cultivos hortícolas, sometidos a una rotación.

El estudio del comportamiento de nuevas variedades, el diseño de calendarios de producción, análisis de material resistente a plagas y enfermedades, es una de las principales tareas desarrolladas en nuestro Centro. Estos trabajos, acompañados de análisis de nuevas técnicas de cultivo, forzados, empleo de fitoreguladores, permite que al productor le podamos ofrecer un paquete tecnológico completo. Un ejemplo es el del cultivo de la sandía sin pepitas, que se desarrolló en nuestro centro, eligiendo variedades, disposición y dosis de polinizador, programas de fertilización y fertirrigación, empleo de portainjertos, etc.. Otro ejemplo es el del culti-

vo de la alcachofa reproducible por semilla.

En sanidad vegetal hay que destacar en los últimos años la colaboración establecida con la Consellería de Agricultura, la Universidad Politécnica y Tracsatec, para el estudio de alternativas al control de la nueva plaga del tomate Tuta absoluta, con métodos de control biológico por medio de sueltas de insectos depredadores y biotecnológica con la utilización de técnicas de confusión sexual.

Es una finca de ensayos. ¿Hay actividades paralelas? ¿Qué otros tipos de funciones tiene la "finca"?

El propio Presidente de Ruralcaja Luis Juarez, nos encargó hace unos 15 años que desarrollásemos un programa de formación. Ese programa se inició y ha ido evolucionando con el tiempo. Los primeros años la acción formativa se realizó en el propio centro, pero con el tiempo hemos creído interesante acercarnos más al agricultor, y en la actualidad se combina con acciones formativas del propio centro y sesiones que se imparten y organizan en diferentes poblaciones de nuestra área de actuación.

Entre la formación dirigida a profesionales del sector, se inició un curso de formación postgrado con la Universidad Politécnica de Valencia, con aspectos relacionados con la tecnología y los cultivos hortícolas. En el Centro también se atienden visitas de profesionales, estudiantes, así como visitas sociales cuyo público lo conforman asociaciones de amas de casa, jubilados y niños, que desarrollan una actividad que denominamos el huerto escolar.

También organizamos 2 jornadas anuales de puertas abiertas, para que el sector conozca los trabajos y novedades que presentamos en cuanto a variedades y nuevas tecnologías.

Fundación Ruralcaja ha organizado varios congresos, sobre diferentes temas. El pasado año tuvo lugar en nuestro centro las XI jornadas del grupo de horticultura de la SECH y en octubre el VIII congreso cítrico de L'Horta Sud.

Hemos creado un fondo editorial, compuesto por las memorias de ensayos hortícolas, en las que se exponen los resultados de todas las experiencias desarrolladas en nuestro centro, así como los de otros centros de experiencias de la Comunidad Valenciana que están acogidos al Convenio de I+D+I con la Conselleria de Agricultura. Libros monográ-

Mejores soluciones,
Mejores cultivos



Polysack Europa S.L.

Su proveedor de mallas!

OptiNet

Doble Control Antipatas

la única solución eficaz

contra trips, mosca blanca,
minador y áfidos.



Cubresuelos:

duración asegurada!

Mallas negras:

garantía 8 años!

Mallas anti insectos:

calidad y durabilidad!

Aluminet:

pantallas térmicas líderes
del mercado!

Chromatinet:

innovación en uso del color
para mejores cultivos.

Mallas de sombreado:

cultivos, decorativas, garden
centers, espacios públicos.

Y mucho más...



Polysack
www.polysack.com

Polysack Europa S.L. (Spain)
Pol. Ind. Las Salinas, Av Italia, s/n
Apdo. Correos 115
30840 Alhama de Murcia-Murcia
Tel.: +34 968 636 096
Fax: +34 968 636 121
europa@polysack.com

ficos que tratan de diferentes cultivos hortícolas en los que aprovechamos para contar los resultados de los trabajos de investigación, así como otros formatos más atractivos como las fichas coleccionables, que también tenemos publicadas en nuestra web www.ruralcaja.org.

En la finca no sólo se desarrollan cultivos aire libre, sino que se evalúa diferente tecnolo-

“Uno de los principales objetivos de la labor realizada por Fundación Ruralcaja, es la de analizar, testar y comparar las diferentes tecnologías de producción hortícola,”

logía de invernaderos cubiertos con distintos tipos de mallas, otros de plástico e incluso un modelo con cubierta de cristal “el Venlo”, el modelo hortícola más popular de los holandeses. ¿Qué hacen Uds aquí?.

Uno de los principales objetivos de la labor realizada por Fundación Ruralcaja, es la de analizar, testar y comparar las diferentes tecnologías de producción hortícola. Se evalúa la producción del cultivo al aire libre y sus posibles sistemas de semiforzado, pasando por el cultivo bajo malla, estudiando la influencia de diferentes materiales de cobertura, diferentes tipos de invernaderos con cubierta de plástico flexible, hasta llegar a los invernaderos más sofisticados con cubierta de vidrio, con los que trabajamos con sistemas de calefacción, sombreado, pantallas térmicas, sistemas de humidificación (fog system), fertilización carbónica. Manejo del clima y riego bajo sistemas de cultivo sin suelo con el apoyo de ordenadores que nos ayudan a gobernar esa tecnología. Conocida la tecnología y sabiendo que nos aporta cada una de ellas, se intenta adecuar y aconsejar

cual de ellas puede ser la de interés, en función del tipo de producción y calendario requerido.

¿Cuál es el perfil de sus usuarios? ¿Quiénes son las organizaciones que les encargan los proyectos y los visitantes que vienen a la finca a ver vuestras experiencias?

Entendemos que la empresa debe ser la que marque los objetivos, haga seguimiento de los resultados y con las conclusiones, puedan mejorar su producción, por lo tanto les podamos ayudar a ser más competitivas. En ese sentido, hay que destacar los encargos de algunas cooperativas agrarias, principalmente las que mantienen una comercialización hortícola, empresas agrarias dedicadas a la producción y comercialización de cultivos hortícolas. En los últimos años la empresa Verdifresh, dedicada a procesado de productos hortícolas para cuarta gama, ha mostrado un gran interés por los trabajos que venimos desarrollando y nos han propuesto diferentes líneas de trabajo cuyos resultados están aplicando sus proveedores ya

25 AÑOS de naturaleza protegida en más de 40 países

Proyectos llave en mano

- Invernaderos
- Umbráculos
- Garden Center
- Naves Usos Múltiples
- Mesas de Cultivo
- Pantallas Térmicas
- Calefacción
- Fog System
- Cooling System
- Ventiladores de Recirculación







ASTHOR

ASTHOR AGRICOLA, S.A.
 Polígono de Somonte c/M. G. La Pondala, nº 41.
 33393 Gijón. Asturias. España
 Telf. +34 985 303 752 / Fax +34 985 303 753.
invernaderos@asthor.com
www.asthor.com



en sus plantaciones.

Como hemos indicado anteriormente, nos visitan empresas del sector, agricultores, estudiantes de agronomía y de institutos. Nos llegan visitas de otras comunidades autónomas y países.

Con el objeto de formar a la sociedad y poderles contar qué estamos haciendo en agri-

cultura y cómo se producen dichos alimentos, con acciones y actividades que fomentan el consumo de frutas y hortalizas frescas, organizamos visitas sociales, y para los niños con el proyecto "El Huerto Escolar". También llevamos a cabo conferencias principalmente en aspectos relacionados con la correcta nutrición y los buenos hábitos para

desarrollar una vida sana, con proyectos promocionales como "El Aula de Crecimiento". Esas conferencias son impartidas por médicos o nutricionistas de reconocido prestigio, en las que se explica la importancia que tiene en una dieta saludable el consumo de frutas y hortalizas.

A la vista de sus trabajos, sobre las cuales en la revista Horticultura hemos informado, en base a las publicaciones anuales que contienen los resultados de los ensayos y a los artículos de Ud mismo, ¿cómo se ve, desde la Fundación Ruralcaja las tendencias de la nueva horticultura? Díganos sus opiniones, ¿Qué se hará en los huertos españoles los próximos años? ¿Cómo será el horticultor del futuro?

Nuestra horticultura es muy dinámica, situación que nos ha llevado a innovar constantemente, con introducción de nueva tecnología, sistemas de manejo, ajustes de programas de fertirrigación, manejo de plagas y enfermedades, recurriendo en los últimos años a métodos más respetuosos con el medio ambiente y que generan menos proble-

"Calidad y vigor para las plantas"



10, 20, 50 y 80 l. 20, 50 y 80 l. 50 y 80 l. 50 l. 80 l. 80 l. 50 l.

Los productos Pindstrup se comercializan por todo el mundo y se sirven a granel, en big bags, en balas o en sacos de diferentes tamaños.

Pindstrup Mosebrug, posee plantas de producción en Dinamarca, Irlanda del Norte, España, Estonia y Letonia, además de almacenes distribuidores.

Contacto:

PINDSTRUP MOSEBRUG S.A.E.

Ctra. Burgos-Santander, Km. 11'700
09140 Sotopalacios - Burgos



www.pindstrup.es • E-mail: pindstrup@pindstrup.es
Tfno. 947 441 000 • Fax 947 441 003

mas de residuos, como la lucha biológica o biotecnológica.

En mi opinión, la horticultura ha delegado en exceso su desarrollo en la generación de nuevas variedades y en la mejora genética, como consecuencia, el consumidor está empezando a detectar la pérdida de sabor de algún producto hortícola, como el tomate, ello ha provocado que estén retornando a las variedades tradicionales. La mejora genética permite en muchos casos obtener nuevas variedades resistentes a plagas, enfermedades, principalmente a virosis, que hacen que nos relajemos en el desarrollo y aplicación de técnicas y del conocimiento agronómico adecuado, para evitar la transmisión y presencia de dichas enfermedades.

Desde el campo nos tendremos que acercar un poco más al consumidor, a todos los niveles: desde el conocimiento de qué productos y variedades pueden resultar más atractivos, la forma de mejorar su frescura, simplificar su presentación y al mismo tiempo poder introducir novedades que sí puedan ser exitosas y aporten ventajas al consumidor y también al productor.

En Ediciones de Horticultura, a raíz del las Jornadas del Grupo de Horticultura, que organizó Fundación RuralCaja, nos pidió un artículo de opinión, donde indicamos que la horticultura del futuro deberá estar mejor organizada, para conseguir que el productor haga aquello que previamente esté vendido, por medio de programas de producción que definan la cantidad, calidad, y lo más importante, determine un precio que permita que el agricultor pueda mantener su negocio y así continuar practicando su labor. Evidentemente ese agricultor tendrá que profesionalizarse cada vez más, apoyándose en Centros de Investigación o Experimentación, haciendo uso de la información que los mismos generan y al mismo tiempo, marcando las líneas de trabajo y estudio a desarrollar por los mismos. Los propios agricultores deberán trabajar más unidos, para resolver los problemas de liquidaciones ruinosas, buscando soluciones conjuntas que les permita un mayor peso específico para poder defender sus intereses.

En la percepción de los investigadores que trabajan con Uds y de los técnicos que visitan las experiencias de la finca durante el año, qué es lo que actualmente interesa más



“Destacan encargos de ensayos de algunas cooperativas agrarias, principalmente las que mantienen comercialización hortícola y las empresas dedicadas a la producción y comercialización de cultivos hortícolas,”

a los cultivadores, ¿qué buscan? ¿Cuál sería un orden de valores, plantas que produzcan más, cultivos más sencillos, que las plantas sean resistentes a enfermedades para cultivar con menos química, frutas de más sabor, cómo cultivar especies y variedades nuevas (las innovaciones para la frutería)?

El agricultor profesional valora que podamos responder a sus problemas, muestra un gran interés por el comportamiento de las nuevas variedades y que seamos capaces de aconsejarles cual puede ser la más conveniente, para cada caso en particular. Intentamos conseguir el asesoramiento, aconsejando la variedad y el paquete tecnológico a “la carta”. En nuestro caso los horticultores también valoran los consejos en cuanto a tecnología de producción: manejo de sistemas de riego localizado, control biológico de plagas, sistemas de semiforzado, tipos de invernaderos, sistemas de cultivo sin suelo y el manejo de los mismos.

El horticultor cada vez piensa más en fórmulas que le permitan mejorar la rentabilidad, para lo cual no le importa cambiar el cultivo, la variedad, la presentación, introducir mecanización, nueva tecnología. Como se ha indicado antes, es un sector muy dinámico y en cuanto detecta que los precios que percibe por su producto no es el adecuado, no duda en cambiar. Para ello juega un papel muy importante la programación, incluso con el compromiso de un precio pactado, para conseguir mantener su medio de vida.

Ustedes analizan cómo evolucionan los gastos y las inversiones en los sistemas de cultivo que practican los productores; por la vinculación de los agricultores con una entidad financiera como la de Uds, tienen información sobre costes de la horticultura moderna en nuestras condiciones de cultivos. ¿En la Horticultura y Fruticultura como es de buena

la salud financiera de los horticultores? ¿Cómo puede contribuir un centro como el de la Fundación RuralCajal a interpretar aquello que tendrá mayor demanda, ahora o dentro de un año?

Todos conocemos el mal del agricultor y de nuestra agricultura, que viene marcada por las diferencias entre el precio que paga el consumidor y la liquidación o el precio que le queda al productor por su fruta y verdura. Es lógico que en esa cadena de valor se pueda pagar el precio justo al transporte, a la energía, la mano de obra, los envases, la distribución, etc.. Pero es injusto que el sector primario, considerado en estos momentos de crisis como sector estratégico, el productor esté perdiendo dinero, porque se le está pagando por su producto un precio por debajo de coste de producción. La situación se hace insostenible y si no cambia, sinceramente, no sé como puede terminar esto. En el caso de la horticultura, conocemos algunos ejemplos en los que al productor todavía se le está respetando y con una producción organizada y programada, está permitiéndole cubrir costes y mantenerse vivo. Existen otros casos de productores que vendiendo su cosecha directamente le permite ganar algo de dinero, aunque en los últimos meses las cosas se están poniendo feas porque las pretendidas ofertas de bajos precios todavía están repercutiendo de forma más negativa en la rentabilidad del agricultor.

En nuestro Centro ensayamos y estudiamos el comportamiento agronómico de un gran número de cultivos hortícolas y sus novedades. Durante este tiempo creo que hemos aprendido a detectar y valorar qué productos pueden ser interesantes para el consumidor ya la vez para el productor, y desde ese punto de vista podemos hacer un análisis de los que pueden ser de futuro. Un ejemplo claro son los trabajos encaminados a obtener san-

días de menor calibre, valorando aquellas de calibre intermedio (entre 3 y 5 kg) que mantienen los niveles de productividad al tiempo que benefician al consumidor. Las de calibre mini son realmente espléndidas, pero en este caso, tienen el problema que el sobre coste de producción no está siendo repercutido al productor. Otros productos muy interesantes que no han tocado techo creemos que son la coliflor romanesco, los tomates cherry, así como otras verduras que pueden incentivar el consumo a los más pequeños, haciéndoles divertido su consumo.

En la revista Horticultura no creemos que la gente quiera oír hablar de crisis ni de excusas de gestiones pobres atribuidas a factores coyunturales. ¿Cómo se interpreta desde la Fundación Ruralcaja los ciclos por los que atraviesa la horticultura española de los últimos años?

En mi opinión creo que hemos de aprender a valorizar el trabajo realizado por nuestros horticultores, aunque para ello tengamos que educar al consumidor, porque realmente

“Hemos de aprender a valorizar el trabajo realizado por nuestros horticultores, aunque para ello tengamos que educar al consumidor,”

están produciendo unos productos magníficos, que ayudan a mejorar la salud de los ciudadanos, de una manera responsable, ayudando a preservar el medio ambiente. Debemos reeducar al consumidor, explicándole cuáles son aquellos productos de temporada, es evidente que si nos esforzamos en recordar eso que es tan básico, terminarán apreciando las frutas y hortalizas producidas en nuestra zona, aprenderán a consumir productos más frescos y a un mejor precio.

Una vez hecho, asumido ese ejercicio y dignificada la tarea, los agricultores se deben creer que unidos pueden formar un bloque que les defienda de los abusos a los que son sometidos, siendo conocedores de que existen fórmulas que incluso evitando incremento de precios al consumidor, su trabajo puede ser justamente remunerado.

Los directivos de las cooperativas y de organizaciones de productores, usuarios de la finca experimental de la Fundación, actualmente, ¿de qué hablan más con Ud, de oportunidades o de obstáculos? ¿Puede contarlos ejemplo de ambos?

Desde nuestro centro siempre que podemos aportar soluciones, lo hacemos y lógicamente las mismas pretenden descubrir oportunidades, nichos de mercado, mejora productiva, y adaptación de nuevas tecnologías.

Un buen ejemplo son el desarrollo y puesta en campo de las nuevas variedades de sandía sin pepitas de calibre medio (entre 3 y 5 kg por unidad), en las que hablando con algún presidente de Cooperativa, en la que se ge-



40 years





a solid base for **future innovation**

Hace cuarenta años, Grodan descubrió las posibilidades que ofrecía el sustrato de lana de roca para la horticultura profesional. A fecha de 2009, Grodan es líder del mercado en su sector y suministra soluciones de cultivo innovadoras

para la horticultura de precisión, ofreciendo una combinación de sustrato de lana de roca limpio y fácilmente controlable, asesoramiento y servicios de apoyo.



Los productos de Grodan han sido certificados con la Eco etiqueta Europea | NL / 029 / 1

www.grodan.com

neraban problemas de exceso de calibre en sus sandías, se les propuso que cambiasen a estas nuevas variedades, aportación que supuso un éxito.

Muchas de las propuestas que se estudian desde nuestro Centro de Experiencias, pueden ayudar a innovar y a mejorar su negocio de particulares, empresas y cooperativas. En muchos casos únicamente requieren de un lanzamiento, inversión en marketing, porque muchos nuestros resultados pueden terminar siendo una novedad en el mercado, pero hay que explotarla.

Definamos juntos perfiles del horticultor actual. Por ejemplo, prácticos, eficientes, exigentes, tradicionales, innovadores, etc. El horticultor actual, ¿cómo es?. Pónganos por ejemplo de los de la Comunidad Valenciana, hoy en día ¿qué les definiría mejor?, es un horticultor tradicional, un agricultor a tiempo parcial, o un empresario hortícola.

Me resulta realmente complicado definir el perfil exacto del horticultor actual, porque en el caso de la Comunidad Valenciana, en cada comarca encontramos perfiles diferentes. Nuestro horticultor generalmente es un profesional con dedicación completa a su explotación, dependiendo de zonas suelen combinar la horticultura con cítricos y/o frutales. Es un gran entusiasta de su trabajo, le gusta el trabajo al aire libre y disfruta con lo que hace. Abundan los horticultores tradicionales, pero no por ello dejan de innovar, sino que hacen valer el conocimiento adquirido y heredado de esa agricultura tradicional para aplicarla en aquellos aspectos que puedan serle de utilidad. En nuestra Comunidad perduran una serie de cultivos hortícolas tradicionales que permite sobrevivir a medio centenar de familias, trabajando con productos como nuestro preciado "tomate valenciano", las "berenjenas listadas del terreno", la "tomata de penjar", la judía de lima o mejor conocida como "garrofó" (ingrediente perfecto para nuestra paella valenciana), nuestra chufa, cebolla tierna o alcachofas. Productos que en muchos casos los defiende comercialmente el propio agricultor, llevándolos directamente a los mercados centrales o por otras vías de comercialización como "la tira de contar", de forma que, al eliminar intermediarios consiguen un precio de liquidación, que les permite mantener su negocio.



“En frutas y hortalizas, la poscosecha es la forma de mejorar la frescura, simplificar su presentación y al mismo tiempo poder introducir novedades que sí puedan ser exitosas y aporten ventajas, tanto al consumidor como al productor.”

Otros horticultores, que manejan los cultivos como una empresa hortícola, producen y comercializan a mayor escala su producto, con una cierta especialización, recurriendo incluso al arrendamiento de tierras, se han aliado con la mecanización, re invierten constantemente en su negocio, pero el factor de éxito radica en que se comercializan el producto. Conocemos otros que con un esquema similar, han centrado su producción en el producto ecológico, para conseguirlo, se apoyan en el conocimiento agronómico, mantiene el esquema de las rotaciones de cultivo y son fieles al producto de temporada, trabajando en zonas privilegiadas, en las que respetando la naturaleza, la misma se vuelve agradecida.

Un tercer grupo lo forman aquellos que trabajan para programas de producción rigurosos y serios, propiciados por diferentes entidades asociativas: S.L., SAT o Cooperativas, en las que el productor produce aquello que estas empresas tienen previamente concertado, asegurando la salida de la cosecha a un precio pactado o no, pero que les permite mantener el negocio cubriendo coste de producción y destinando una partida al beneficio empresarial.

En la horticultura como actividad económica, actualmente hay grandes corporaciones, como Anecoop, cooperativas de enorme trascendencia histórica como la de Benifayó o Alginet, organizaciones de apoyo a frutas en concreto como en el caso del kaki, uva, níspero, pimiento, etc. La finca de la Fundación RuralCaja, ¿hace, participa o colabora con este tipo de colectivos?

Tanto RuralCaja como entidad financiera como su Fundación, ha tenido y mantiene las puertas abiertas a este tipo de empresas,

colabora con ellas, intercambia información y experiencias constantemente, comunicación que siempre se puede mejorar, para conseguir un correcto diseño de los trabajos de investigación, interpretación de los resultados y desarrollo de los mismos.

Dos veces al año, la Consellería de Agricultura Pesca y Alimentación de la Generalitat Valenciana organiza reuniones para programar las experiencias que se van a llevar a cabo, no sólo en nuestro Centro de Experiencias, sino en el que tiene Anecoop en Museros, la Cooperativa de Alginet, Benifayó, Benicarló, Surinver (Pilar de la Horadada), Cooperativa Agrícola Villena, Cooperativa de La Alcudia, Valsur (Canal de Navarres), los sindicatos agrarios como AVA y La Unió, así como otras empresas agrarias, donde participan los técnicos e investigadores del IVIA, de la Cátedra de Horticultura de Universidad Politécnica de Valencia, para exponer los principales problemas de nuestra horticultura y las experiencias que se desarrollarán en cada uno de esos calendarios, de forma que los trabajos se reparten, organizan y están perfectamente coordinados. Posteriormente los resultados son publicados en una Memoria de Actividades Resultados de ensayos hortícolas, que edita Fundación RuralCaja con la colaboración de la Consellería de Agricultura, y son difundidos a una amplia base de datos de forma gratuita, Memoria que este año se publicará en formato digital y será colgada de nuestra página web www.ruralcaja.org y en la web del IVIA.

Entrevista realizada por

"redacción"
ppt@ediho.es