

Agrovegetal: 25 años innovando en semillas

Con una sólida base cooperativa y más de dos décadas de trayectoria, Agrovegetal se ha consolidado como una referencia en la mejora genética de cultivos extensivos, especialmente en triticale, trigo y garbanzo.

Agrovegetal se dedica a la obtención y desarrollo de nuevas variedades de cultivos extensivos y a la producción de semillas certificada. Desde hace más de 25 años, Agrovegetal, que cuenta con el aval de cooperativas cerealistas, pone en el mercado nuevas variedades de cultivos adaptadas a las condiciones cada vez más extremas

del campo y capaces de hacer frente a los desafíos del cambio climático. Variedades que satisfacen tanto las necesidades de los agricultores en cuanto a productividad y resistencia a plagas y enfermedades, como de la industria transformadora en cuanto a calidad y homogeneidad de las partidas.



Visita de agricultores a ensayos de Agrovegetal en Jerez

Pregunta: Con una sólida base cooperativa y más de dos décadas de trayectoria, Agrovegetal se ha consolidado como una referencia en la mejora genética de cultivos extensivos, especialmente en triticale, trigo y garbanzo.

Respuesta: Nuestra empresa no se entiende sin el apoyo de las cooperativas cerealistas andaluzas que nos apoyan. Las cinco cooperativas multiplicadoras de semillas de cereales que fundaron la empresa junto a la Federación andaluza en 1998, ya disponían de maquinaria y equipos para la producción de semillas certificadas de otros obtentores y lo que hicieron fue invertir en personal e infraestructuras para convertirse en empresa obtentora gracias a los acuerdos con centros de investigación (principalmente con el CIMMYT) y la creación de una red de ensayos de valor agronómico para seleccionar nuevas variedades.

Las cooperativas multiplicadoras de semillas certificadas asociadas en Agrovegetal producían en 1998 unas 14.000 toneladas de semillas certificadas de trigo duro cuando su uso era obligatorio para cobrar la subvención de la PAC en un mercado de más de 100.000 toneladas en Andalucía. En la actualidad, sin obligación de uso de semilla certificada, el mercado de semillas de cereales es aproximadamente la mitad, pero mantenemos las mismas cifras de producción por lo que hemos duplicado nuestra cuota de mercado, sustituyendo la mitad de las ventas de semilla de trigo duro por las de trigo harinero y triticale.

Los técnicos de las cooperativas se involucran en la selección y registro de las nuevas variedades y una vez aprobadas por la Oficina Española de Variedades Vegetales se convierten en nuestros técnicos de desarrollo mediante la multiplicación de las semillas de prebase y base en campos de sus socios cooperativistas. Si una nueva variedad es adoptada con éxito es porque la han comparado con las más sembradas hasta el momento y le encuentran alguna ventaja en productividad, calidad o resistencia a enfermedades.



Producción de triticale RUMBOSO en Tauste

Agrovegetal lleva más de 25 años investigando en el desarrollo de nuevas variedades. ¿Cuáles han sido los hitos más relevantes en este campo? ¿Podría compartir algún caso de éxito donde una variedad haya transformado significativamente el rendimiento o la rentabilidad de un cultivo?

Los hitos más relevantes han sido la incorporación de nuevos socios a la empresa como son la cooperativa comercializadora Cocereales, la productora de semillas SAT Córdoba, la ganadera COVAP, la Fundación Caja Rural del Sur y la empresa pastera GALLO que han aportado su personal y sus equipos para el apoyo de nuestra actividad como empresa obtentora. Durante los primeros años la actividad investigadora de la empresa se financió a base de ampliaciones de capital que afortunadamente ya se encuentran amortizadas gracias a los beneficios de la actividad comercial en las últimas campañas.

Aunque la empresa se creó para seleccionar principalmente nuevas variedades de trigo duro y trigo harinero nuestros mayores éxitos han llegado con el triticale y el garbanzo donde somos líderes a nivel nacional con nuestras variedades.

Los primeros éxitos llegaron en trigo harinero con las variedades Escacena (2002) y Jerezano (2004) que tuvimos que abandonar al ser susceptibles a una nueva raza de roya amarilla. En 2007 registramos la variedad de trigo duro Don Ricardo que desde 2010 es una de las más sembradas en Andalucía y en España. Al tratarse de una variedad resistente a las royas y tolerante a otras enfermedades foliares es la preferida por los agricultores que buscan mejorar la rentabilidad reduciendo el uso de fungicidas.



Triticale Rumboso en regadio

Pero el mayor éxito de la empresa ha sido el desarrollo de nuevas variedades de triticale que han supuesto sextuplicar la superficie de este cultivo en España desde que registramos nuestra primera variedad, Bondadoso, hasta la actualidad. El gran vigor de partida y la sanidad de nuestras nuevas variedades las hacen muy atractivas para el agricultor al unir una alta productividad con bajas necesidades de insumos. Además, resultan poco apetecibles para los conejos en las comarcas españolas donde se han convertido en plaga, lo que ha disparado sus siembras. Las nuevas variedades Imperioso, Valeroso, Saleroso y Rumboso se encuentran entre las más sembradas a nivel nacional.

Por último, la variedad de garbanzo Ituci es la más certificada en España gracias a su alta productividad, alta calidad (del tipo blanco lechoso), y resistencia a la fusariosis. Con esta variedad la rentabilidad del cultivo ha aumentado notablemente.



¿Qué cultivos son los más estratégicos para la actividad investigadora de la empresa?

En Agrovegetal nos centramos en los cultivos en los que podemos competir y ser líderes en el mercado como son los cereales de invierno (trigo duro, trigo harinero, triticale, cebada, etc.) y las leguminosas grano (garbanzo, habines, guisantes, lentejas, etc.). Se trata de cultivos de fecundación autógena, lo que significa que el agricultor puede elegir entre comprar semilla certificada o reutilizar la producida en su explotación por lo que hay que vender la semilla a precios muy ajustados y la rentabilidad es muy baja. Para ser competitivos hay que ser muy eficientes en la selección y manejar grandes volúmenes. Al haber poca mejora privada en estos cultivos la investigación más básica se realiza en los centros públicos de investigación con los que buscamos acuerdos para desarrollar nuevas variedades.

Las grandes empresas de semillas prefieren invertir en cultivos más rentables como son los de fecundación alógama, como el girasol, maíz o remolacha azucarera, donde se utilizan semillas híbridas y la rentabilidad es mayor. En estas especies para competir se necesitan grandes inversiones y por el momento no hemos dado el paso adelante para intentarlo.

Triticales líderes en el mercado español Elche de la Sierra.



Nuevos trigos harineros Setenil y Rota

En un contexto de cambio climático ¿Están trabajando en variedades más resistentes a estrés hídrico o enfermedades? ¿colaboran con otras entidades para el desarrollo de esas variedades?

Sí. En trigo y triticales nuestra principal fuente de material genético es el Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT) que selecciona en el norte de México variedades para los distintos mega-ambientes donde se cultiva el trigo en el mundo. En un principio traíamos para evaluar en España germoplasma para ambientes óptimos y favorables, pero ahora buscamos también variedades que se adapten a las fuertes sequías y a los golpes de calor. Estas líneas vienen seleccionadas frente los patógenos presentes en México, especialmente las royas, pero luego durante cuatro campañas (ensayos preliminares en dos localidades y de confirmación en siete) evaluamos las mejores líneas en España para comprobar su tolerancia a los estreses abióticos y bióticos.

En cebada estamos colaborando con el CSIC y el ITACyL en el desarrollo de nuevas variedades para la alimentación animal y en leguminosas grano colaboramos con el IFAPA y la Universidad de Córdoba en la mejora de garbanzos y habines.

¿Cuáles son los principales retos que enfrenta Agrovegetal en el actual contexto agrario y regulatorio?

Nuestro reto es conseguir que los cultivos extensivos de secano a los que nos dedicamos puedan seguir siendo rentables. Los precios de los cereales y las legumbres se fijan en mercados internacionales donde los principales actores disponen de fincas más grandes, más tecnología, menos cargas fiscales, menos costes de personal y menos regulaciones para el uso de insumos.

Para sobrevivir tenemos que ser muy eficientes, incrementando los ingresos vía productividad y calidad, y reduciendo los gastos con variedades resistentes a

enfermedades y que aprovechen de forma eficiente el nitrógeno, el agua y otros insumos.

Además de esto, será imprescindible una actualización al alza de las ayudas de la PAC y una política que favorezca el aumento del tamaño de las explotaciones apoyándose en el cooperativismo.

Cooperativas Agro-alimentarias de España apoya la utilización de la semilla certificada, ¿Qué ventajas tiene su uso?

Una buena semilla es el mejor comienzo de una buena campaña para conseguir una buena cosecha. Si la semilla está mezclada con hierbas, o enferma o tiene poco vigor o baja germinación, el fracaso está asegurado.

Cada vez son menos las explotaciones con maquinaria y personal para seleccionar y producir una buena semilla por lo que resulta necesario comprar semillas certificadas a los productores autorizados que garantizan la pureza, la capacidad germinativa, el vigor y la sanidad. Gran parte de los productores multiplicadores de semillas certificadas en España son cooperativas que velan por suministrar una semilla de buena calidad a buen precio por el bien de sus socios.

Además, gracias al uso de semillas certificadas se financian los programas de mejora y selección de nuevas variedades con un canon de 24 - 26 €/t aproximadamente.

Apostando por la innovación, la colaboración con centros públicos de investigación y el compromiso con la agricultura sostenible, esta empresa andaluza ha desarrollado variedades altamente adaptadas al cambio climático, mejorando la rentabilidad y eficiencia del campo español.

¿Cómo ha sido la expansión de Agrovegetal fuera de Andalucía?

Desde 1998 hasta 2009 el ámbito de actuación de Agrovegetal y sus cooperativas fue Andalucía exclusivamente. En 2009 se concede la primera licencia de Bondadoso a la empresa Servicentre Guitart (Girona) a solicitud de éstos. Aunque la verdadera expansión fuera de Andalucía se inició desde 2012 con la colaboración y posterior incorporación a la empresa de un responsable comercial. Actualmente estamos presente en toda España con 35 licenciatarios. A su vez se inició una lenta

internacionalización con introducción en Portugal (2013), Grecia (2019), Italia (2020) y acuerdo con empresas francesas desde 2022.

En la actualidad, las ventas fuera de Andalucía suponen más de 10.000 t en 2024 lo que supone el 40% del total de la empresa.

¿Cuáles son las especies que han tenido más éxito y a qué mercados van destinadas?

Aunque inicialmente se trabajó por igual con todas las especies, la realidad es que nuestro mayor éxito ha sido con nuestras variedades de triticales, que representan el 78,7% del total de nuestras ventas fuera de Andalucía. Y van dirigidas principalmente a las zonas con daños de conejo,

aunque por su alta productividad y rusticidad su mercado es cada vez mayor, abarcando desde zonas árida y medias hasta zonas de buena productividad. En estos últimos años se han ido incorporando al mercado destinado a la producción de forrajes.

¿Cuáles deben de ser las prioridades de Agrovegetal para continuar con su crecimiento a nivel comercial?

La principal prioridad sería la de aumentar y estructurar el equipo comercial con el objetivo de mejorar nuestros servicios y acercarnos a nuestros clientes, principalmente cooperativas.

También la de aumentar nuestra oferta con variedades de ciclo más largo y otras especies, sobre todo, en cebadas y leguminosas.

Variedades comerciales de Agrovegetal en Cooperativa San Dionisio de Jerez



La principal prioridad sería la de aumentar y estructurar el equipo comercial con el objetivo de mejorar nuestros servicios y acercarnos a nuestros clientes, principalmente cooperativas.

También la de aumentar nuestra oferta con variedades de ciclo más largo y otras especies, sobre todo, en cebadas y leguminosas.