

CARLOS CARRASCOSA / Gerente de Viveros Sevilla

# “Nuestra principal actividad es la producción de plantones de cítricos de categoría certificada”

Más de medio siglo de vida acumula ya a sus espaldas la compañía Viveros Sevilla, cuyas ventas han crecido durante las tres últimas campañas a un ritmo medio del 3%. Sus clientes principales son países de la UE, desde Portugal hasta Grecia, donde han logrado abrirse mercado a pesar de que en esos países ya existen viveros de cítricos.

► CERES COMUNICACIÓN. SEVILLA. Valencia Fruits. ¿Cuáles son los productos principales que componen la oferta de Viveros Sevilla? ¿Están especializados en algún tipo de variedad? ¿Qué servicios añadidos aportan a los clientes?

Carlos Carrascosa. Nuestra principal actividad y por la que más se nos reconoce es la producción de plantones de cítricos de categoría certificada. Pero nuestro servicio comprende mucho más, es un servicio que va desde la evaluación de la finca y su potencial hasta la propuesta que consideramos se adapta mejor al objetivo de la propiedad.

VF. ¿Cuándo se fundó esta empresa y cuál ha sido su recorrido en estos años?

CC. La compañía se fundó en 1969, ahora hace ya casi 51 años. Desde siempre ha mantenido su objeto social que ha sido el de la actividad mencionada, pero con el tiempo hemos ido añadiendo otras líneas de negocio, como la propia producción de frutos cítricos y/o la línea de producción de planta ornamental y frutal.

VF. ¿Qué presencia tienen las nuevas variedades en el vivero?



Carlos Carrascosa señala que hay excesiva permisividad en los controles fitosanitarios. / CC

CC. Las variedades protegidas van ganando terreno en el porfolio varietal. Hace 25 años había escasamente 5 o 6 variedades protegidas en el mercado y el resto eran todas variedades públicas. Hoy esta proporción se ha invertido: puede haber ya en nuestra oferta varietal un 65% de variedades protegidas frente a un 35% de variedades públicas.

VF. ¿Cuál ha sido la evolución de las ventas?

“La demanda general va muy de la mano al precio de la naranja. Si sube el precio, sube la demanda, y si baja, esta se resiente”

“En nuestra oferta hay un 65% de variedades protegidas frente a un 35% de variedades públicas”

CC. La demanda general va muy de la mano al precio de la naranja. Si sube el precio, sube la demanda, y si baja, esta se resiente. Solo el sector verdaderamente profesional desliga un año malo de sus futuras inversiones y es el que va posicionándose según su estrategia y objetivos.

En las tres últimas campañas hemos crecido a un ritmo medio del 3%. Creemos que el mercado está bastante estable ahora mismo. En la Comunidad Valenciana se ha reducido un poco la superficie y en cambio se ha incrementado en Andalucía, por lo que quedan compensadas.

VF. ¿Qué controles realiza Viveros Sevilla a la hora de garantizar la sanidad vegetal de las plantas?

CC. Independientemente de cumplir con la normativa vigente —por cierto, muy dinámica desgraciadamente gracias a la Xylella fastidiosa y a otras amenazas como el cotonet de Sudáfrica, la mancha negra que ya está en Túnez, etc—, tenemos establecido un protocolo de autocontrol con objeto de asegurarnos internamente de las mejores estrategias, protecciones y

tratamientos para garantizar un producto de calidad. El 100% de nuestra superficie de vivero está cubierta y ha supuesto una gran inversión que nos permite reducir la presencia de plagas.

VF. ¿Qué peso tiene la I+D en la empresa?

CC. Invertimos en proyectos de mejora genética de variedades de cítricos dentro de AVASA, la agrupación de viveristas de cítricos más importante de toda España, de la que somos socios fundadores. También trabajamos con otras especies tanto de frutal como de ornamental con objeto de proporcionar al mercado nuevos productos con valor añadido.

VF. ¿A qué países suministran sus plantones?

CC. Fundamentalmente nuestro mercado está focalizado en la UE, desde Portugal hasta Grecia, tarea difícil si tenemos en cuenta que en esos países ya existen viveros de cítricos. Además, somos productores de semilla certificada y de material vegetal de esta y otras especies que nos permite exportar a terceros países.

VF. ¿Cuál es el estado sanitario del sector actualmente?

CC. En los últimos años estamos viendo como las amenazas sanitarias de terceros países son frecuentes.

Desde mi punto de vista hay una excesiva permisividad europea y española en materia de controles sanitarios. Esta permisividad da paso a la entrada de plagas y enfermedades de terceros países que no solo añaden un riesgo más a nuestros cultivos, sino que conlleva un nuevo incremento de costes de productividad reduciendo la rentabilidad.

En este sentido contrasta esta excesiva permisividad de los controles fitosanitarios en los puertos de entrada frente a la estrategia de reducción de pesticidas. Es difícil explicar al agricultor y al consumidor final esta contradicción.

VF. ¿En qué situación se encuentra la amenaza del HLB en nuestro país?

CC. Es sobradamente conocido por el sector la expansión del insecto Trioza erytreae, vector del HLB, en áreas de Portugal, Galicia, Cantabria y acercándose peligrosamente a las zonas cítricas de El Algarve y Andalucía. Un proyecto liderado por el IVIA introdujo recientemente en la península Tamarixia dryi, un parasitoide nativo de Sudáfrica, para intentar reducir las poblaciones de Trioza erytreae y parece que va teniendo resultados satisfactorios.

Recientemente se han publicado avances en la lucha contra la bacteria, y cabe destacar quizás las investigaciones desarrolladas por la Universidad de California (Riverside) sobre un péptido que se encuentra en el Microcitrus Australasica como la primera sustancia capaz de controlar el HLB. La Universidad de Riverside e Invaio Sciences, Inc. se han asociado para avanzar en la investigación de péptidos con la esperanza de comercializar este producto para 2023 en EEUU. con datos muy prometedores.

VIVEROS SEVILLA

Cítricos  
Frutales  
Olivos  
Ornamentales

SEVILLA-Brenes 955 655 920 - HUELVA-Lepe 959 393 820 - VALENCIA-Alzira 962 455 785

viverossevilla.com