

valencia fruits
dossier



Espárragos

ANTONIO FRANCISCO ZAMORA / Presidente de la Asociación Internacional del Espárrago Verde de España y presidente de la Cooperativa Centro Sur-CESURCA

“La nueva interprofesional del espárrago pondrá en valor el producto de origen España”

Tras dos campañas duras con márgenes de beneficios muy bajos, el sector del espárrago comienza a disfrutar de un ligero horizonte de bonanza gracias, sobre todo, a las propiedades saludables de un producto cada vez más demandado en Europa. El presidente de la Cooperativa Centro Sur (Huétor Tajar) augura que en esta campaña la producción se incrementará en torno a un 5 o 10%. A su juicio, el futuro del sector pasa por conjugar conceptos como la promoción, la concentración, la apertura de nuevos mercados y la automatización.

► CERES COMUNICACIÓN. SEVILLA. **Valencia Fruits.** ¿Cómo definiría la actual situación del sector del espárrago en Granada? ¿Hay suficiente margen de beneficio para los productores?

Antonio Francisco Zamora. En este momento la situación del espárrago en Granada la podemos definir como estable tanto en producción como en superficie. Respecto al margen de beneficio, hemos tenido dos años duros con unos límites muy bajos de rentabilidad, sin embargo, en esta última campaña 2020 se ha mejorado, principalmente por el tiempo de duración del período de producción.

VF. ¿Qué importancia tiene el cooperativismo en el sector del espárrago en la provincia de Granada?

AFZ. Aproximadamente el 94% de la producción está centralizado en cooperativas. Es un motor económico de la zona y lo que mantiene la población arraigada al medio rural y a sus pueblos.

VF. ¿Cuáles son las grandes amenazas? ¿Las importaciones de países terceros siguen dando muchos dolores de cabeza?

AFZ. Las amenazas siguen siendo en parte las mismas de todo el sector hortofrutícola: optimización de costes frente a otros países, sector pequeño, falta de promoción y por su-



Antonio Francisco Zamora opina que “sería interesante que el producto europeo se pusiera en valor y se creara la cultura de consumo y de orgullo de origen”. / ÓSCAR ORZANCO

puesto, crear cultura de consumo del producto europeo. Al final lo que generamos en nuestros pueblos y países repercute directamente en la economía de la UE.

Las importaciones hay momentos que pueden llegar a

molestar, pero estamos en una economía de libre mercado, lo interesante sería que el producto europeo se pusiera en valor y se creara la cultura de consumo y de orgullo de origen, así como que al producto que entra a la UE tuviera un arancel que se repercutiera para promocionar, hacer más competitivo el producto europeo debido a las condiciones de producción, laborales, costes, ..., no son las mismas fuera de Europa que en ésta.

Y lo que más me preocupa como consumidor es que Europa debe de garantizar su propia alimentación y no depender de países terceros. El sector agroalimentario se debe de tratar como un tema estratégico de futuro en la UE.

VF. ¿Cómo se está desarrollando la presente campaña? ¿De qué manera ha afectado la borrasca y las heladas de las dos primeras semanas de enero?

AFZ. En esta campaña se prevé que pueda incrementar la producción en torno a un cinco, diez por ciento. Respecto a la calidad, esperamos que sea muy buena debido a las lluvias del invierno. Las heladas han afectado, al igual que las bajas temperaturas de estos últimos días, a que la campaña esté todavía a un nivel mínimo de producción.

“En esta campaña se prevé un incremento de la producción de en torno un cinco, diez por ciento”

VF. ¿Cómo se encuentran las cotizaciones de espárragos?

AFZ. En este momento las cotizaciones son buenas, similares a las del año anterior en estas fechas.

VF. ¿Cuáles son las variedades más cultivadas y demandadas?

AFZ. En la zona de Granada, las variedades predominantes son Grande F1, Vegalim, Placospes. Y luego la variedad verde morado de Huétor Tajar.

VF. ¿Se han enfrentado esta campaña a problemas de falta de mano de obra?

AFZ. En esta última campaña hemos ido justos de mano de obra, quizás haya faltado en algún momento.

VF. ¿Cree que son suficientemente conocidas por el gran público las buenas cualidades a nivel de salud que tiene el espárrago?

AFZ. Tenemos la obligación de dar a conocer las cualidades del espárrago, el gran público, como me pregunta, no puede ser especialista de todo lo que consume y es parte del trabajo que tenemos que canalizar desde la Interprofesional del Espárrago Verde de España y sus colectivos.

VF. ¿Por dónde pasa el futuro de este sector?

AFZ. Por promoción, concentración, apertura de nuevos mercados y automatización.

VF. ¿Ve necesario ampliar los canales de distribución del producto y fomentar el consumo?

AFZ. Siempre es bueno ampliar los canales de distribución, puesto que como hemos visto a raíz de la COVID-19, los hábitos de consumo han cambiado, así como la distribución de la compra y el interés que tiene el consumidor por comer de forma cada vez más saludable. Esto tenemos que ponerlo en valor puesto que nuestro producto reúne lo que el consumidor busca. Y de ahí el crecimiento del consumo y la demanda.

VF. ¿Para cuándo será realidad la Asociación Interprofesional del Espárrago Verde que usted preside?

AFZ. La Asociación Interprofesional del Espárrago Verde de España es una realidad a día de hoy, donde se representa a empresas de Extremadura, Castilla-La Mancha y Andalucía. De hecho, en una reciente reunión con el ministro de Agricultura, Luis Planas, nos trasladó el apoyo personal y del Ministerio al proyecto que representamos, el cual esperamos que como Interprofesional sea reconocido en los próximos meses. Es un reto nuevo donde el sector tenemos que aprovecharlo para poner en valor lo que hacemos y por supuesto queremos centrar el esfuerzo en: promoción, investigación, información, apertura de nuevos mercados y trabajar con la distribución para poner en valor el producto de origen España, entre otros objetivos.



Los agricultores de espárrago eligen variedades Lim.

Espárrago blanco

Vitalim
Grolim
Terralim
Maxlim

Espárrago verde

Sunlim
Vegalim
Starlim

DISTRIBUIDOR ESPAÑA Y PORTUGAL **Ramiro Arnedo**  **ramiroarnedo.com** **WWW.LIMGROUP.EU**



Vitasana
healthy

ESPÁRRAGOS de HUÉTOR-TÁJAR, un alimento funcional natural

"Los extractos de espárragos han sido usados desde la antigüedad en la medicina tradicional para tratar la inflamación, úlceras, pépticas, diabetes y reumatismo."

RAM SINGH & GEETANJALI (2015): NATURAL PRODUCT RESEARCH, 2015:30:1986-1905



FLAVONOIDES

Propiedades antimicrobianas, anticancerígenas, antioxidantes, protectoras cardiovasculares (antiinflamatorias y antitrombóticas)...



ESTEROLES

Ayudan a reducir los niveles de colesterol.



FRUCTANOS

Fortalecen el sistema inmunológico, reducen el colesterol y los triglicéridos, promueven la absorción de calcio, ayudan a controlar la obesidad...



HIDROXICINAMATOS

Propiedades antioxidantes y antitumorales.



SAPONINAS

Acción antimicótica, antiviral, antitumoral, hipocolesterolémica, diurética, antiinflamatoria...



FOLATOS

Suplemento para embarazadas: prevención de malformaciones en el sistema nervioso del feto.



FIBRA

Mejora el tránsito intestinal.

CENTRO SUR S. Coop. And. - Ctra. de la Estación, s/n.
18360 Huétor Tájar (Granada) España
Tel.: +34 958 33 20 20 - Fax: +34 958 33 25 22
e-mail: info@centro-sur.es
www.centro-sur.es

Cesurca

Los Monteros®

TAXARA



FRANCISCO DELGADO / Gerente de Los Gallombares

“Trabajamos en un proyecto de macro túneles calefactados para adelantar la campaña a enero”

La Cooperativa Los Gallombares es la primera productora y comercializadora de espárrago verde fresco en Europa. A esta gran familia de cooperativistas se incorpora este año Agrolachar como socia productora, lo que permitirá aumentar en un millón de kilogramos la producción de espárrago verde fresco. A día de hoy, Los Gallombares exporta a más de veinticinco países, entre ellos Canadá, casi toda Europa y a corto o medio plazo el objetivo es abrir nuevos mercados en Singapur, Israel y Sudáfrica.

■ CERES COMUNICACIÓN. SEVILLA.

Valencia Fruits. ¿Cuáles son las previsiones de cosecha de producción propia que maneja Los Gallombares en parámetros de cantidad y calidad para este 2021?

Francisco Delgado. Para esta campaña de 2021 esperamos resultados positivos, siempre hay que intentar ser optimista. Además, este año contamos con la incorporación de la cooperativa Agrolachar como socia productora, añadiendo de esta forma un volumen de un millón de kilogramos de espárrago verde fresco. Contamos con que esta campaña podamos manipular y comercializar alrededor de más de nueve millones de kilogramos.

Es una gran noticia que Los Gallombares cuente con este gran volumen de producto, siempre con la mejor calidad a presentar y con un servicio extraordinario, lo que nos hace tener esa ventaja competitiva ante nuestra competencia. Creemos en el desarrollo eficiente y la obtención de los mejores resultados confiando en nuestros socios y trabajadores. A día de hoy, somos el primer productor y comercializador de espárrago verde en Europa.

VF. ¿Cómo ha afectado la borrasca y las heladas de las dos primeras semanas de enero a la campaña?

FG. Tanto esta borrasca y las heladas de enero, como el tiempo que está haciendo actualmente, nos están llevando a un pequeño retraso del comienzo oficial de la campaña de espárragos en la zona. Las bajas temperaturas junto con las lluvias hacen que exista un retroceso en la evolución del espárrago verde, creando así esta incertidumbre tanto para los agricultores como para nuestros clientes. Esperamos que para mediados del mes de marzo aumenten las temperaturas y demos comienzo a esta nueva campaña.

VF. ¿Qué valoración hace de la campaña pasada?

FD. Todas las campañas son totalmente distintas. No tienen nada que ver unas con otras. Hay que añadir que el año pasado con la COVID-19, al principio nos pilló a todo el mundo por sorpresa, pero gracias a nuestro plan de contingencia pudimos actuar rápido y tomar tanto las medidas como las decisiones óptimas para el tema sanitario, social y económico. A pesar de todos estos inconvenientes, el volumen de producto y su adecuada manipulación fueron una constante durante todos los meses de campaña, lo que ayudó a que el producto tuviese su valor en el mercado.

VF. ¿Qué evolución ha experimentado en las últimas campañas



El gerente Francisco Delgado (a la izquierda de la imagen) junto a José Ángel Delgado López, responsable comercial de Los Gallombares, y Pedro Sillero, presidente de la cooperativa ubicada en Granada. / ÓSCAR ORZANCO



Cooperativa Los Gallombares es la primera productora y comercializadora de espárrago verde fresco en Europa. / LOS GALLOMBARES

la superficie de cultivo de espárrago verde? ¿Crece o tiende a mantenerse estable?

FD. Hace tres campañas hubo una sobre plantación de producto, complementado con las altas temperaturas y el buen tiempo que hizo, lo que originó que no existiera suficiente mano de obra para manipularlo ni suficiente espacio para reservar después. Todo ello conllevó a una serie de pautas y medidas a tener en cuenta para las próximas campañas. Lo bueno de todo este problema fue que solamente ocurrió durante unas tres semanas en mayo. Después de esta situación tan desagradable para todos, la medida tomada fue no aumentar más superficie de espárrago y los socios que tenían tierras con explotaciones viejas, se le dio la opción de replantar dicha superficie, pero sin aumentarla.

VF. ¿Qué pueden decir de la evolución de las plantaciones? ¿Se plantan variedades con espárragos de calibre grueso? ¿Qué niveles cualitativos se esperan? ¿Cuándo comenzarán las primeras recolecciones?

FD. Con el paso de los años y la demanda del producto a nues-

tro favor, se ha ido seleccionando la variedad de planta que es más eficiente y eficaz a las necesidades tanto nuestras como de nuestros clientes.

En este caso, hablamos de una variedad totalmente confidencial ya que a fuerza de muchos años probando y desarrollando la planta, nuestro vivero la ha diseñado específicamente para nuestra cooperativa, la cual ofrece semillas más productivas y más resistentes a enfermedades y plagas. A su vez, desarrolla un espárrago de gran tamaño (30 a 35 gramos de peso medio por espárrago) y un diámetro medio-grande. Por último, se trata de una variedad excepcional ya que la punta del espárrago se mantiene siempre firme aun habiendo presencia de tensiones ambientales. Esperamos comenzar a recolectar, si no existen problemas climatológicos, a mediados de marzo.

VF. La cooperativa comercializa espárrago verde los doce meses

del año, produciéndolo en Granada e importándolo de Perú y México en época de contra estación. ¿Cómo se porta el consumidor con el producto importado?

FD. Ojalá pudiéramos producir espárrago verde nacional durante todo el año, pero las condiciones climatológicas nos lo impiden. Actualmente, estamos trabajando en un nuevo proyecto que consiste en macro túneles con sistema de calefacción por la noche para adelantar la campaña a enero y cubrir la demanda comercial entre el fin de la campaña peruana y el comienzo de la campaña mexicana.

Existe un gran favoritismo por el producto nacional, pero para abarcar la demanda optamos por la importación peruana y mexicana.

VF. A nivel de ventas internacionales ¿cómo se posiciona la cooperativa en los mercados europeos? ¿Hay intención de explorar nuevos mercados?

FD. Los Gallombares es la primera productora y comercializadora de espárrago verde fresco en

aumentan sus pedidos de cara a cada campaña. Siempre existirá la intención de explorar nuevos mercados, siempre y cuando sepamos que nuestro producto llega en unas condiciones óptimas. Nos dedicamos a la exportación desde nuestros comienzos, y a día de hoy exportamos a más de veinticinco países, entre ellos Canadá, casi toda Europa y a corto o medio plazo nuestro objetivo es abrir mercado en Singapur, Israel y Sudáfrica.

VF. ¿Cuáles son las cifras de la cooperativa en el último año? ¿Qué servicios ofrece Los Gallombares a sus socios?

FD. Desde 1995, cuando se creó la cooperativa, se ha luchado para darle un lugar al espárrago verde fresco y valorar su calidad, sabor y textura como sus propiedades beneficiosas para el ser humano. Poco a poco cada año la cooperativa ha ido creciendo en su facturación con mucho esfuerzo y luchando por el puesto que merece este gran producto.

Actualmente y con la comercialización del gran volumen que se maneja, podemos hablar de millones de euros los que se facturan, dinero que va directamente a nuestros socios por su gran esfuerzo en la producción del espárrago y para los gastos que conlleva mantener una cooperativa.

Nos encargamos primeramente de vender el producto del socio al mejor precio que se puede obtener en el mercado sin quitarle su valor añadido, y adicionalmente la cooperativa cuenta con personas cualificadas dedicadas al asesoramiento específico que necesitan nuestros socios en todo momento, para la producción del espárrago y sobre todo temas relacionados con la calidad.

VF. ¿Han incorporado novedades este año a sus instalaciones?

FD. Cada año intentamos que existan nuevas novedades en nuestras instalaciones ya que el mercado nos lo exige y si no, con respecto a la eficiencia y el cuidado del medio ambiente, estamos en continuo desarrollo. La novedad de este año es la ampliación de placas solares en nuestros almacenes: alrededor del 70% de la energía utilizada en los almacenes proviene de la energía solar.

Por último, a causa de la COVID-19 ha habido una reestructuración de los almacenes para la manipulación del producto con la mayor seguridad y protocolo necesario con el objetivo de asegurarnos una manipulación libre de COVID.

VF. ¿Qué futuro a corto o medio plazo cree usted que le espera a este sector?

FD. El sector de la agricultura es primario, siempre va a tener que estar ahí ya que gracias a él nos podemos alimentar.

En especial, la agricultura del espárrago verde fresco cada vez se está dando más a conocer y ya son muchos los consumidores de todas las edades de este magnífico producto. Hoy por hoy, la demanda de este producto cada vez es mayor y más conocido a nivel mundial, lo que hace que a medio plazo podamos suministrar producto a gran parte del mundo y que los precios ayuden a ello para darle el valor que merece y así nuestros socios puedan ganar lo que merecen después del esfuerzo y las incertidumbres de producirlo.

“Este año contamos con la incorporación de la cooperativa Agrolachar como socia productora, añadiendo de esta forma un volumen de un millón de kilogramos más de espárrago verde fresco”

LOS Gallombares



Espárragos frescos todo el año

***Profesionales del campo
llevan la salud a su mesa***



LA JOYA



Crta. De Priego, S/N 18311 VENTORROS DE SAN JOSÉ, LOJA (GRANADA)
Tlf. 958 31 51 95 · Fax 958 31 42 21
www.losgallombares.es · esp@losgallombares.es

MATTHIAS KINZEL / Sales Manager de Strauss Verpackungsmaschinen GmbH

“Ofrecemos maquinaria y servicio de calidad desde el campo hasta la clasificación, pesaje y embalaje”

Strauss ha conseguido situarse como una empresa de referencia en el mercado mundial del espárrago. Esta firma alemana suministra máquinas y servicios en todo el mundo, y actualmente tienen presencia en 25 países. Su director comercial, Matthias Kinzel, destaca la fiabilidad de su maquinaria como una de las claves del éxito de Strauss además de la alta calidad y capacidad, y la flexibilidad que aportan en la actividad de sus clientes, tanto en el campo como en el almacén.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.
Valencia Fruits. Como especialistas en maquinaria para el sector esparraguero, que abarca desde la cosecha hasta la clasificación y el embalaje, ¿qué aspectos hay que tener en cuenta a la hora de diseñar y poner en marcha un proyecto de maquinaria?

Matthias Kinzel. Para las máquinas cosechadoras necesitamos información sobre el tamaño del campo, la longitud de las hileras y la distancia entre ellas.

También necesitamos información sobre el suelo y si el cliente necesita cortar y lavar los espárragos en el campo.

Para las máquinas de clasificación, pesaje y envasado necesitamos cierta información sobre la capacidad prevista o la cantidad de hectáreas que cosecha el cliente. También necesitamos saber cuál será el embalaje final para adaptar las máquinas a las necesidades del cliente.

Para las máquinas clasificadoras es importante saber si se trata de espárragos verdes, blancos y/o morados, ya que tenemos diferentes posibilidades de configuración para los



Matthias Kinzel : “Suministramos máquinas y servicios en todo el mundo. Estamos presentes en 25 países. / STRAUSS

“Asesoramos al cliente y le hacemos sugerencias para encontrar la mejor solución para su envasado”

y los costes laborales. El problema del año pasado durante la pandemia y actualmente es que los productores no encuentran suficiente personal para trabajar o siempre hay que formar a gente nueva. Si los procesos están más automatizados, se necesitaría menos personal sin formación. Nuestras máquinas combinan ya una cierta automatización con una alta capacidad y flujos de trabajo combinados, por lo que nuestros clientes tienen las ventajas mencionadas con nuestras máquinas de clasificación y embalaje.

También son necesarias las máquinas cosechadoras, que facilitan el duro trabajo y requieren menos personal. Actualmente disponemos de una cosechadora de hasta 14 filas que ya supone una ayuda para los trabajadores. Además, estamos desarrollando una cosechadora selectiva para espárragos verdes que debería lanzarse al mercado dentro de año y medio o dos años.

VF. Además de esta cosechadora que en breve verá la luz, ¿qué otras soluciones ofrece su empresa?

MK. Ofrecemos máquinas desde la recolección hasta la clasificación, el pesaje y el envasado.

Nuestro sistema de ayuda a la cosecha con tracción puede cubrir hasta 11 hileras (dependiendo de la distancia entre hileras) y el sistema de conducción autónoma cubre hasta 14 hileras con una anchura máxima de 28 m.

Con un sistema adicional de corte y lavado en la máquina, los espárragos pueden prepararse de forma idónea y quedan listos para entrar en el almacén de empaquetado. Nuestras máquinas de clasificación se construyen de forma modular. Así podemos adaptar la máquina a las necesidades del cliente y al tamaño de la empresa. Con el sistema de corte y lavado integrado, los espárragos se limpian de forma intensiva, pero suave, y se preparan para la clasificación. El sistema actualizado de contrarrotación gira los espárragos mientras la cámara toma las imágenes para la clasificación. El software clasifica los espárragos con 23 criterios de

“Estamos desarrollando una cosechadora selectiva para espárrago verde que se lanzará al mercado dentro de año y medio o dos años”

distintos colores y especificaciones de los espárragos.

En Alemania, España, Italia, Grecia y los Países Bajos hay una mezcla de diferentes colores y en otros países solo se producen espárragos verdes y morados. Los sistemas adicionales, como los sistemas de eliminación de residuos o de cajas y la combinación de máquinas de clasificación, pesaje y envasado, requieren el espa-

cio existente en la nave de envasado. Asesoramos al cliente y le hacemos sugerencias para encontrar la mejor solución para su envasado.

VF. ¿Cuáles diría que son actualmente las necesidades más urgentes del sector del espárrago en cuanto a maquinaria?

MK. En mi opinión, la automatización de los procesos facilita el trabajo de las personas y reduce la mano de obra



Las máquinas de clasificación de Strauss se construyen de forma modular lo que permite adaptar la máquina a las necesidades del cliente y al tamaño de la empresa. / STRAUSS



tratamiento de espárragos
cosechar • clasificar • pesar • empaquetar

Ofrecemos soluciones variadas para empresas de todos los tamaños

Procesamiento de espárragos verdes y blancos en una planta



www.strauss-pack.com

Teléfono: +49 (0)4161 74020

Email: info@strauss-pack.com

clasificación con una velocidad de la máquina de hasta 50.000 vasos de clasificación/hora. La máquina envía los espárragos de forma individual a una rampa de calidad determinada y es capaz de recoger los manojos finales hasta un peso determinado.

Para los espárragos verdes es muy habitual combinar la máquina clasificadora con una GUB Buncher que agrupa los manojos automáticamente con dos bandas de goma o una banda de goma y una ElastiTag®.

Otra posibilidad es nuestra báscula combinada para espárragos pre-clasificados, que tiene un peso muy exacto y una gran capacidad. Esta máquina se utiliza para espárragos, zanahorias y judías.

VF. *¿Cómo valora el nivel de mecanización del sector del espárrago a nivel mundial?*

MK. La automatización en los almacenes de empaquetado está en parte bastante lejos en comparación con la recolección en el campo.

"España invierte en última tecnología desde que empezamos a vender clasificadoras de espárragos en 1996"

La voluntad de invertir en maquinaria depende del salario y de la disponibilidad de la mano de obra. Si el salario mínimo aumenta o no hay gente disponible en el mercado, la gente empieza a invertir en maquinaria. Otras razones son que la máquina puede trabajar 24 horas al día, 7 días a la semana, proporcionando una calidad de clasificación constante independientemente de la hora del día.

VF. *Y ¿qué podemos decir de España en este aspecto?*

MK. España invierte en la última tecnología desde que empezamos a vender clasificadoras de espárragos en 1996. De hecho, una de las primeras máquinas se entregó en España. En los últimos años, los clientes están demandando un embalaje especial y la última tecnología.

VF. *Hablando de la empresa, ¿cómo calificaría el posicionamiento de Strauss como empresa especialista en maquinaria para espárragos a nivel internacional? ¿Cuáles son los puntos fuertes de la empresa?*

MK. En estos últimos años, Strauss ha conseguido situarse como una empresa de referencia en el mercado mundial del espárrago. Strauss suministra máquinas y servicios en todo el mundo, actualmente estamos presentes en 25 países. Nuestros clientes están convencidos de la fiabilidad de nuestras máquinas, que trabajan con una alta calidad y capacidad, y que se adaptan con gran flexibilidad a sus necesidades, así como de nuestro sólido servicio, que podemos ofrecer en varios países, además, con nuestros socios comerciales y técnicos.

VF. *¿Hacia dónde dirige la empresa su futuro? ¿Cuál es su 'hoja de ruta'?*

MK. Desde Strauss queremos ayudar a nuestros clientes y, al mismo tiempo, a los suyos en cuestiones de medio ambiente y sostenibilidad. Ayudamos a nuestros clientes a reducir el uso de plásticos para envases con cambios y desarrollos de nuestras máquinas para utilizar envases diferentes y respetuosos con el medio ambiente.

Asimismo, nos aseguramos de ser cuidadosos con recursos tan vitales como el agua. Por ejemplo, utilizamos sistemas de filtrado



Para los espárragos verdes la preferencia es combinar la máquina clasificadora con la GUB Buncher, que agrupa los manojos automáticamente con dos bandas de goma o una banda de goma y una ElastiTag®. / STRAUSS

para las máquinas de lavado en nuestras cosechadoras y clasificadoras para reutilizar el agua.

Y estamos trabajando en máquinas recolectoras selectivas para facilitar el trabajo en situaciones extremas, como el calor en el campo y poder utilizar así menos personal para ese tipo de trabajo.

Nuestro propósito es proporcionar a nuestros clientes maquinaria y servicio desde el campo hasta la clasificación, el pesaje y el embalaje de primera mano.

unicafresh.es

Cooperar forma parte de nuestra filosofía. Juntos tenemos futuro.

unica
SIGAMOS SIENDO ÚNICOS

CARLOS MORAL / Jefe de Producto de Unica Fresh

“Esta campaña va a haber una gran concentración de espárrago en el mes de abril”

El jefe de producto de pepino holandés, pimiento picante, sandía y espárrago de Unica Fresh, Carlos Moral, ha hecho un balance general de los últimos años en el cultivo del espárrago, y ha mostrado sus previsiones de cara a la presente campaña.

► GIA. ALMERÍA.

Valencia Fruits. ¿Cómo valora la campaña pasada del espárrago?

Carlos Moral. Después de tres años difíciles, donde la sobreproducción limitó el precio en origen, el año pasado resultó ser una campaña buena, donde el agricultor sacó una mayor rentabilidad a sus cultivos.

VF. ¿Qué expectativas hay para la presente campaña?

CM. A día 10 de marzo deberíamos estar teniendo una mayor producción, con lo que se espera que en abril se concentre mucho espárrago. Se trata de un cultivo muy condicionado por el tiempo, y este año, debido a los climas fuertes, la producción se ha retrasado bastante. Ha habido poca luz en general, el sol ha calentado poco y la temperatura nocturna ha sido bastante baja. Sin embargo, al igual que el año pasado, esperamos que, en líneas generales, la campaña salga bien.

VF. ¿Cuáles son los principales países a los que exporta espárrago Unica Fresh?

CM. Los principales países a los que destina su producción de espárrago Unica Fresh son Alemania, Suiza, Países Escandinavos, Francia y por supuesto España. Cabe destacar que con cada país los acuerdos son distintos. Mientras que con Suiza, Alemania y Países Escandinavos trabajamos con sus principales supermercados y cadenas, en Francia está más presente el mercado local tradicional.

VF. ¿Cuáles son las principales variedades que comercializa Unica Fresh?

CM. Hacemos espárrago blanco con el Grupo AN con denominación de origen de Navarra. Por otro lado, en espárrago verde pro-



Carlos Moral apunta que, al igual que el año pasado, en Unica Fresh esperan que, en líneas generales, la campaña salga bien. / GIA

ducimos principalmente en Cádiz y Granada con la variedad Grande F1, que es la estrella en verde.

VF. ¿Considera que el cultivo del espárrago está al alza?

CM. El espárrago está pasando por una reconversión del sector. Como ya he comentado, hubo tres años que tuvimos una sobreproducción provocada porque algunas zonas no habituales se unieron como productores de este cultivo. Sin embargo, el año pasado se reguló, con lo que se obtuvo un mayor precio en origen. Asimismo, está habiendo una tendencia de fusión de empresas comercializadoras de espárrago, lo que ayuda a hacer previsiones de oferta y demanda, evitando así que haya desequilibrios. Con esta maniobra garantizamos un mejor servicio a los clientes.

VF. ¿En qué zonas de España trabajan este producto?

CM. Trabajamos con Granagenil en la provincia de Granada y con SCA Europeos en la zona de Cádiz, concretamente en Alcalá del Valle. Por otro lado, hay un tercer grupo productor perteneciente a Huércal Overa (Alme-

ría) que hace espárrago súper temprano.

VF. ¿Cómo ha influido la COVID-19 en la producción de espárrago?

CM. El efecto COVID-19 es muy ambiguo. Para nosotros es complicado valorar los efectos que ha tenido la COVID-19, puesto que tenemos momentos en los que se dispara la demanda, y otros en los que se desploma. Si bien es cierto que los cultivos vinculados al canal Horeca han tenido un bajón tremendo, el canal tradicional de venta ha experimentado una subida. Donde quizás ha habido más inconvenientes es en el transporte de trabajadores, en la creación de turnos para evitar aglomeraciones, en la implementación de material para prevenir contagios, y una serie de medidas que han encarecido la producción y comercialización. A pesar de ello, podemos decir que ya contamos con la experiencia suficiente para saber qué hacer en cada momento, y cómo trabajar de una forma segura y práctica, anticipándonos a posibles problemas.



El director comercial de Engels Machines, Chris Engels destaca ‘el sencillo manejo’ de la maquinaria que diseña y construye Engels Machines, ya que uno de sus premisas es que: “el trabajador no debe centrarse en la máquina, sino en la cosecha”. / ENGELS MACHINES

CHRIS ENGELS / Director Comercial de Engels Innovatietechniek BV

“El trabajador no debe centrarse en la máquina sino en la cosecha”

Así define Chris Engels una de las premisas de Engels Machines a la hora de diseñar y construir su maquinaria para el sector del espárrago. Conscientes del problema que supone la mano de obra, la empresa holandesa ofrece maquinaria de fácil manejo, eficaz, ampliable y adaptable. Una maquinaria que permite mejorar el rendimiento medio de la cosecha “hasta un nivel en el que la disminución de los costes totales de la mano de obra sea claramente perceptible”.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. Como especialistas en maquinaria de campo para el sector esparaguero ¿cuál el producto estrella de Engels Machines?

Chris Engels. Si hablamos de espárragos blancos, la respuesta es muy fácil: la

AspergeSpin A1 es definitivamente el producto “estrella” de Engels Machines, bien establecida y bien apreciada. Las más de 12.000 máquinas en el campo repartidas por todo el mundo dan testimonio de que es una tecnología probada.

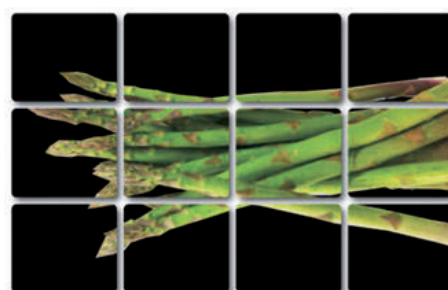
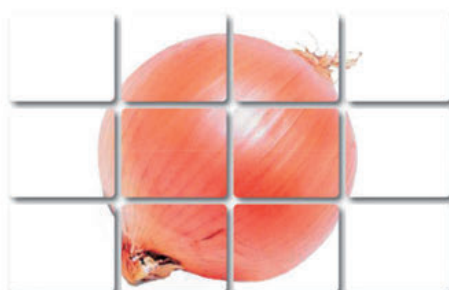
Sin embargo, para el caso de España, donde hay una considerable superficie de cultivo de espárragos verdes, nuestra empresa cuenta también con tres máquinas: la ASGreen y la MultiSpin, para cultivos en caballones, y la ASVerde, para la recolección de espárragos verdes en campos planos.

VF. ¿Qué aspectos tiene en cuenta Engels Machines a la hora de diseñar y poner en marcha un proyecto de maquinaria?

CE. Cuando se diseña un nuevo concepto de recolección o una nueva máquina de recolección, todo el concepto debe mejorar dicha operación. En primer lugar, las máquinas se diseñan para que tengan un funcionamiento sencillo, “el trabajador no debe centrarse en la máquina sino en la cosecha”. Solo así, cada trabajador podrá mejorar su rendimiento medio en la recolección.

En segundo lugar, la aplicación de un concepto de

HORTICULTORES EL TORCAL



Sociedad Cooperativa Andaluza

Ctra. de la Azucarera, Km 3,9-29200 Antequera(Málaga) Spain

Telf.: +34 952 840 203 · Fax.: +34 952 702 970

www.horticultoreseltorcal.com / info@horticultoreseltorcal.com

EUREPGAP®



recolección o de máquinas recolectoras debe poder ampliarse fácilmente. Cuando todos los trabajadores del campo puedan utilizar una máquina con eficacia, el rendimiento medio de la cosecha de toda la empresa mejorará hasta un nivel en el que la disminución de los costes totales de mano de obra sea claramente perceptible.

VF. *¿Cuáles diría que son actualmente las necesidades más urgentes del sector del espárrago en tema de maquinaria para campo?*

CE. En primer lugar, apuntaría la necesidad de una maquinaria de fácil manejo para todos los trabajadores. Hay que tener en cuenta que la escasez de mano de obra y el nivel de cualificación de la misma son problemas a los que se enfrenta actualmente el sector del espárrago. Es por ello que hay que poner a trabajar eficazmente a todos los trabajadores disponibles para reducir los costes y garantizar la cosecha de espárragos.

"Las máquinas se diseñan para que tengan un funcionamiento sencillo"

Otro de los aspectos claves es proporcionar un buen espacio de trabajo a sus empleados. En tiempos de escasez de mano de obra es muy importante tratar bien a los trabajadores y asegurarse de que siguen trabajando en la misma empresa durante toda la temporada de espárragos.

También es necesario garantizar un bajo impacto en el resto de la organización. Es decir que los jefes de campo no pueden ser molestados con un trabajo extra en la supervisión o el mantenimiento de las máquinas.

Y luego es vital el retorno de la inversión a corto plazo. Las inversiones que se realizan en el sector del espárrago para mejorar el rendimiento de la cosecha se basan en un periodo de retorno de la inversión de dos años.

VF. *Teniendo tan claras cuáles son las necesidades de los productores, ¿qué soluciones ofrece Engels Machines?*

CE. Con nuestras cosechadoras AspergeSpin, el pesado trabajo de manipulación de los plásticos sobre el lecho de espárragos lo asume la máquina, de modo que los trabajadores pueden concentrarse en la recolección. Hasta 30 kilos de media por hora. Si se trata de espárragos verdes, sentarse en una máquina que permite cortar los turiones verdes y recogerlos en cajas cercanas, moverse con diferente velocidad sobre el campo es claramente una ventaja en comparación con caminar largas distancias y cargar los espárragos cosechados fuera del campo.

VF. *Hablando de la empresa, ¿cómo calificaría el posicionamiento de Engels Machines como empresa especializada en maquinaria para espárragos a nivel internacional? ¿Cuáles son los puntos fuertes de la empresa?*



Con las cosechadoras AspergeSpin, el pesado trabajo de manipulación de los plásticos sobre el lecho de espárragos es asumido por la máquina. / ENGELS MACHINES.



La ASVerde es la propuesta de la empresa holandesa para la recolección de espárragos verdes en campos planos. / ENGELS MACHINES



Engels Machines está inmersa en el desarrollo de la tecnología de baterías de litio, que mejora la facilidad de manejo de sus máquinas. / EM

CE. En cuanto a la mecanización, creemos que tenemos una posición de liderazgo en el sector del espárrago en Europa.

Sin embargo, estamos vendiendo máquinas en Norteamérica, Sudamérica y Oceanía. Estamos convencidos de que trabajar con nuestras máquinas siempre supone una ventaja de costes.

Los puntos fuertes de nuestra empresa son la experiencia y los conocimientos que tenemos si se trata

de cosechar espárragos mecánicamente, pero también que tenemos el proceso de producción de nuestras máquinas en nuestras propias manos y podemos adaptarnos a las necesidades del mercado rápidamente.

VF. *¿En qué proyecto está trabajando actualmente la empresa? ¿Hay novedades a la vista?*

CE. Ahora mismo estamos inmersos en el proyecto de la tecnología de baterías de litio, que mejora la faci-

"La AspergeSpin A1 es definitivamente el producto 'estrella' de Engels Machines, bien establecida y bien apreciada"

"Las inversiones para mejorar el rendimiento de la cosecha se basan en un periodo de retorno de dos años"

lidad de manejo de nuestras máquinas.

También estamos trabajando en el cultivo en franjas para el espárrago.

Se trata de un nuevo concepto que aumentará la biodiversidad de los campos de espárragos. Los objetivos son mejorar el rendimiento y la calidad, mejorar el rendimiento de la cosecha y aumentar la manejabilidad de los campos de espárragos en determinados tipos de suelos.



Más
beneficios



T +31 (0)77 307 4588
www.engelsmachines.nl

MANUEL GARCÉS / Director de Negocio Ajo y Espárrago EMEA en Planasa

“Nuestra selección varietal busca mejorar la rentabilidad y la competitividad del agricultor”

Planasa está presente en todos los países de Europa en los que hay producción de espárrago. De hecho, la compañía es un referente en el desarrollo de variedades de espárrago. Placosp y Darvador son sus ‘buques insignia’, variedades con un plus de precocidad. Pero el departamento de I+D no para y tal como confirma Manuel Garcés, Planasa ya tiene tres nuevas variedades listas para ser presentadas en breve, cada una de ellas enfocadas a distintos mercados y objetivos claramente diferenciados. Además, cuenta con una importante cantidad de selecciones avanzadas que están en las últimas fases de desarrollo y que esperan poder lanzar durante los próximos años.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. Comienza una nueva campaña para el espárrago nacional. ¿Qué representatividad tendrán las variedades de Planasa en la cosecha nacional de 2021? ¿Darvador y Placosp continúan liderando la oferta de Planasa?

Manuel Garcés. Sí, de momento son nuestras variedades insignia. Placosp y Darvador siguen siendo un plus a las variedades que ya existían en cuanto a precocidad. Darvador, además de esa precocidad, aporta gran uniformidad y homogeneidad en la cosecha, lo que la ha posicionado como la mejor alternativa para quien busca una producción súper temprana. Ha tenido una acogida muy buena en todos los mercados, principalmente en los que basan su producción en la precocidad. Aunque este es su punto fuerte, sus otras características la están convirtiendo en una variedad de referencia: producción, calidad de punta, homogeneidad de la cosecha y su atractivo visual para el consumidor.

Desde Planasa estamos muy contentos con el desarrollo que está teniendo Darvador y estamos convencidos de que seguirá avanzando durante los próximos años, llegando incluso a ser nuestra variedad de referencia.

VF. Uno de los proyectos en los que está trabajando la empresa es en la renovación total de su catálogo de variedades. ¿Qué novedades hay al respecto?

MG. Tenemos tres variedades ya en la rampa de salida, cada una de ellas enfocadas a distintos mercados y objetivos claramente diferenciados. Además, contamos con una importante cantidad de selecciones avanzadas que están en las últimas fases de desarrollo y que esperamos poder lanzar durante los próximos años.

Aunque es algo a lo que no le hemos dado todavía publicidad, contamos con un campo de ensayo en Andalucía plantado en 2019 donde podemos comprobar in situ el potencial de estas selecciones y mostrarlas a nuestros clientes de una forma muy cercana.

Nuestro objetivo ahora se centra en el análisis exhaustivo de todos los datos recopilados en nuestra extensa red de ensayos, para determinar nuestra estrategia de lanzamientos de los próximos años y puesta en marcha de la producción de semilla lo antes posible.

VF. ¿Presenta Planasa este año alguna nueva variedad? ¿Cuáles son sus características?



Manuel Garcés apunta que desde el campo de ensayos que Planasa tiene en Andalucía, comprueban in situ el potencial de sus selecciones y pueden mostrarlas a sus clientes de una forma muy cercana. / PLANASA

MG. Tenemos previsto presentar las tres primeras variedades durante los próximos meses, como ya he comentado anteriormente, cada una de ellas enfocada a distintos tipos y zonas de producción.

VF. En ese reto de adelantarse y adaptarse a los gustos y necesidades del mercado, ¿en qué parámetros se centra actualmente el equipo de I+D de Planasa a la hora de desarrollar nuevas variedades de espárrago?

MG. En los programas de breeding de espárrago no solo tenemos en cuenta que las nuevas variedades sean muy productivas, sino que hay más parámetros

que se valoran como la precocidad, la uniformidad y la calidad de punta que mencionábamos antes. Todos estos parámetros que tenemos durante la selección persiguen un único objetivo que no es otro que mejorar la rentabilidad y la competitividad del agricultor. Y esto lo intentamos de dos formas: obteniendo variedades que les permitan reducir sus costes de cultivo o desarrollando variedades que, en función de su precocidad o no, les permitan tener producción cuando los precios son más interesantes.

VF. Además de España, ¿en qué otros países Planasa cuenta

“Planasa está presente en todos los países de Europa en los que hay producción de espárrago, aunque es en los países Mediterráneos donde nuestra cuota de mercado es superior”

con un buen posicionamiento comercial con su oferta de espárragos?

MG. Planasa está presente en todos los países de Europa en los que hay producción de espárrago, aunque en los países Mediterráneos nuestra cuota de mercado es superior. En Francia tenemos un centro de I+D centrado sobre todo en la mejora varietal y también, en este país, somos productores de espárrago blanco fresco. Precisamente, en referencia a nuestra filial productora en Francia, recientemente hemos cerrado varios acuerdos de cara a la comercialización con los que somos muy optimistas y que nos permitirán seguir siendo referente en el país gallo.

VF. ¿Cómo ha afectado la pandemia a un producto como el

espárrago? Durante la primavera de 2020 ¿tuvo el mismo boom de demanda que otras frutas y hortalizas?

MG. La producción del espárrago comienza a finales de febrero y normalmente, justo antes de Semana Santa se produce un aumento del consumo hasta duplicar la demanda. El año pasado ese momento coincidió con el estallido de la pandemia y el inicio del confinamiento, lo que provocó una bajada de la demanda del espárrago verde y, por tanto, una caída total de los precios.

Sin embargo, el cierre de la campaña fue muy bueno gracias a la marca España, es decir al buen nombre y a la confianza que tiene el mercado Europa (Alemania, Francia, Holanda...) a nuestro producto. Esto se debe, en buena parte, al trabajo de agricultores y comercializadores que se esfuerzan a diario en tener un producto de gran calidad.

VF. Hablando de la temporada 2021 de espárrago nacional, ¿cómo se presenta la cosecha? ¿Qué informaciones transmiten los productores?

MG. En general el sector encara el 2021 con cierta ilusión, pero con recelo por la incertidumbre por la pandemia que estamos viviendo a nivel mundial. Esto provoca cambios en los mercados muy difíciles de predecir, pero personalmente pienso que hay que ser optimista. El espárrago es una de las verduras con más propiedades beneficiosas para la salud y, en estos momentos en los que la salud es una de nuestras principales preocupaciones y que se cocina más en casa hay que fomentar el consumo de este tipo de alimentos.

VF. ¿Qué objetivos se ha marcado Planasa para este ejercicio 2021 en cuanto a su línea de espárragos?

MG. Hemos fijado dos objetivos para 2021; por un lado la entrega de material vegetal de excelente calidad para las nuevas plantaciones y, por otro, la consolidación de la variedad Darvador. Ambos se están cumpliendo con creces, lo que nos confirma que nuestra fuerte apuesta en esta línea de negocio es cada día más acertada.



La producción del espárrago comienza a finales de febrero y normalmente, justo antes de Semana Santa es cuando se produce un aumento del consumo. / PLANASA

GUY CLAESSENS / Director de Vandepoel

“En Vandepoel buscamos algo excepcional, un sabor exclusivo y con tradición”

La empresa belga Vandepoel, con sede en Bruselas, es una de las firmas mayoristas de frutas y verduras más representativas en su país de origen gracias a su completa oferta de frutas y hortalizas de calidad. Productos seleccionados bajo los parámetros de sabor, origen y autenticidad. Vandepoel está especializada en productos de alta calidad procedentes de Francia (Bretaña, Provenza), España, Italia, Portugal, etc., pero, tal y como señala Guy Claessens, “en Vandepoel siempre estamos a la búsqueda de productos deliciosos y únicos cultivados de forma honesta y ecológica”. Y en este punto, España, con el espárrago, uno de los productos ‘estrella’ de la firma belga, tiene mucho que ofrecer.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿Cuál es la actividad de Vandepoel dentro del mundo de la fruta y hortaliza fresca?

Guy Claessens. Vandepoel es una empresa mayorista de frutas y verduras, con una completa gama de frutas y verduras frescas, pero centrada en productos de primera calidad. Nos caracterizamos por ofrecer productos de la mejor calidad y un servicio del más alto nivel.

Disponemos de las especialidades en fresco más disponibles en el mercado belga.

Nuestros clientes son las tiendas de productos frescos más profesionales, comercializadores profesionales y mayoristas especializados en el canal Horeca en Bélgica y en el extranjero.

VF. Calidad y sabor son las claves de la oferta de Vandepoel, pero ¿cuál es el origen de esta oferta?

GC. Nos abastecemos de todo el mundo, pero solo de los mejores productos, de los mejores calibres, de los mejores productores, sobre todo directamente de los productores o de pequeñas cooperativas... Nuestro lema es “pasión por abastecerse de lo mejor de la naturaleza”. La calidad y el sabor son las claves de nuestra estrategia de abastecimiento.

VF. ¿Qué peso tiene el espárrago en la oferta global de la empresa?

GC. Seguimos los productos de temporada. En la temporada de espárragos, ofrecemos toda una gama de espárragos de diferentes países, regiones, colores y calibres.

Por ejemplo, en Bélgica tenemos nuestros propios manojos “Vandepoel” de 500gr de auténtico espárrago belga de “Mechelen”. Para el canal Horeca y fruterías vendemos espárragos belgas en tamaño AA y AAA de 5kg. Desde Países Bajos trabajamos los espárragos Vrac de 5kg, calibres AA y AAA.

Desde España se importan los espárragos verdes 8x500 gramos.

En Francia, por su parte, estamos especializados en espárragos verdes franceses y somos uno de los más importantes distribuidores



Guy Claessens: “Pasión por abastecerse de lo mejor de la naturaleza” es nuestro lema. / VDP

de los famosos espárragos ‘Pertuis’ en los tamaños 22+ y 26+. También comercializamos el espárrago blanco francés y, además de los espárragos ‘normales’, vendemos los pequeños espárragos silvestres de Francia (en el mes de abril) y los silvestres de España.

“Si los productores y mayoristas españoles, con productos de primera calidad, están buscando un agente o un socio en el mercado belga, Vandepoel es, sin duda, su empresa distribuidora”

“Nos caracterizamos por ofrecer productos de la mejor calidad y un servicio del más alto nivel”

VF. ¿Qué representa España para los intereses comerciales de Vandepoel?

GC. Desde hace años nos especializamos en los mejores productos belgas y franceses, pero también queremos desarrollar nuestra gama de productos con verdaderas especialidades regionales españolas de alto nivel y llenas de sabor. Por ejemplo, somos el único distribuidor en Bélgica de los famosos calçots catalanes y de las manzanas de alta calidad de la ‘Finca Señorío de Rioja’.

Si los productores y mayoristas españoles con productos de primera calidad buscan un agente o un socio, pueden ponerse en contacto

con nosotros. Estamos interesados en las mejores alcahofas, espárragos, frutas exóticas, ...

VF. Y en el mundo de espárrago, ¿qué busca Vandepoel en la producción española?

GC. Es sencillo: buscamos algo excepcional, con sabor exclusivo, con tradición...

VF. ¿Cuáles son los parámetros cualitativos que busca la empresa en los espárragos españoles?

GC. Ante todo, sabor, origen, productos auténticos y embalajes atractivos.

VF. ¿Este interés por nuestro país también es como mercado y cliente para los espárragos que comercializa Vandepoel?

GC. Sí. Nuestras exigencias de calidad en Bélgica son muy altas, por lo que también exportamos nuestros fantásticos espárragos a otros países y España es un mercado por desarrollar también en el área comercial.

VF. Precisamente hablando de exportación, ¿en qué otros países comercializa Vandepoel sus productos?

GC. En realidad, nuestro mayor volumen de ventas se concentra en Bélgica, y en los países vecinos como Alemania, Países Bajos, Francia, Luxemburgo... Fuera del continente europeo, exportamos a África, Canadá y recibimos cada vez más solicitudes de otras partes del mundo, como Estados Unidos o diferentes destinos en Asia.

VF. ¿Cómo describiría la demanda de un producto como el espárrago en su área de influencia comercial?

GC. Por desgracia, debido a la pandemia, los restaurantes están cerrados y la demanda es mucho menor este año, pero normalmente es uno de nuestros productos más vendidos durante los meses de primavera.

Passion for sourcing
Nature's finest

Mayorista en especialidades de frutas y verduras

Importación Exportación

**Mabru fresh
market Brussels**

Werkhuizenkaai 22/23
Hall D • 1000 - Brussel
+32 11 58 71 47
info@fruitvandepoel.be

Linkedin: Vandepoel BV - Web: www.fruitvandepoel.be - Contacto: Guy Claessens/Director gerente guy@fruitvandepoel.be

JAIME URBINA / Presidente de la Asociación de Productores del Espárrago Verde en Guadalajara

“Los altos costes de la mano de obra condicionan la rentabilidad en Guadalajara”

Guadalajara es una de las principales zonas productoras de espárragos en Castilla-La Mancha. Con un volumen de cosecha de más de 15.000 toneladas, la producción guadalajareña se centra en el espárrago verde. Jaime Urbina analiza para Valencia Fruits una campaña llena de incógnitas que dará su pistoletazo de salida a principios del mes de abril.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.
Valencia Fruits. ¿Cuántas hectáreas se destinan al cultivo del espárrago en Guadalajara?

Jaime Urbina. La superficie de cultivo en la provincia ronda las 2.000 hectáreas. Una cifra que se mantiene estable en los últimos años. Su producción se concentra principalmente en los valles del Henares, Badiel y Tajuna.

VF. ¿En qué punto de la campaña nos encontramos? ¿Se espera un retraso en el inicio de la recolección al igual que en Andalucía?

JU. Ahora mismo estamos en plena fase de preparación de los terrenos, estamos labrando. También aquí se prevé un ligero retraso en el inicio de la recolección pero no como en Andalucía. Si todo va bien y la climatología nos respeta, está previsto comenzar a recolectar a principios de abril.

VF. En Guadalajara ¿qué tipo de espárrago es el predominante?

JU. En nuestra zona únicamente se cultiva el espárrago verde. Entre las variedades, que hay muchas, destacan Grande F1 o Vegalim. Son las variedades por las que más se está apostando en los últimos años en Guadalajara.

VF. En el caso de Guadalajara, ¿cómo se gestiona la producción y comercialización del espárrago? ¿Qué peso tiene el mundo cooperativo?

JU. La gestión está en manos, principalmente, de empresas privadas. Hay una cooperativa pero no cuenta con muchos socios agricultores dedicados al espárrago, y en su mayoría son pequeños productores.

VF. ¿Cuál es el destino principal de los espárragos que se producen en Guadalajara?

JU. Sobre todo exportación. Estamos hablando de un 70% venta internacional y un 30% mercado interior. Y los principales destinos son Alemania, Francia y Suiza.

VF. Tras los problemas de mano de obra que hubo el año pasado, ¿preocupa que este año vuelva a repetirse la misma situación?

JU. El año pasado, la irrupción de la COVID-19 coincidió de lleno con la recolección del espárrago, fase en la que la mano de obra es vital. Para la recogida, anualmente se contratan a alrededor de 4.000 trabajadores, principalmente mano de obra extranjera procedente de Rumania y Bulgaria. El año pasado, con el cierre de las fronteras, hubo muchos problemas en este aspecto, hasta el punto de que hubo parcelas que no se pudieron recolectar por falta de mano de obra.



La superficie de cultivo ronda las 2.000 hectáreas. / ESPÁRRAGOS URBINA

En 2021, todo parece indicar que no tendremos ese problema.

VF. ¿Qué perspectivas comerciales hay para esta campaña? ¿Esperan una buena demanda y precios positivos?

JU. En estos momentos, todo es una incógnita. Está claro que en tiempos de crisis, todo se complica. Somos conscientes de que el espárrago es un producto más caro que los considerados ‘básicos’ en la cesta de la compra, por lo que en tiempos de crisis, la demanda de espárrago se resiente. Pero, aún es pronto para confirmarlo. ¡Vamos a ser optimistas! A favor tenemos el incremento de consumo en toda Europa del espárrago verde. Hace 25 años no se consumía ni la décima parte de lo que se consume actualmente, de hecho era un producto que apenas se conocía. Actualmente, es un producto que está presente en muchos hogares europeos, aunque no tanto como nos gustaría.

VF. ¿El cultivo del espárrago es rentable en Guadalajara?

JU. Lo ha sido, pero, ahora ya no lo es por el alto coste que tiene a la hora de cultivarlo y recolectarlo. Se necesita mucha mano de obra tanto en el campo como en el almacén, y este coste, luego, no se ve finalmente reflejado en los precios que percibimos los productores. Hay que tener en cuenta, que el gasto en mano de obra para las empresas suponen casi el 90% de los gastos totales del cultivo.

VF. ¿Estos costes no se podrían reducir invirtiendo más en mecanización?

JU. El nivel de mecanización en los almacenes de Guadalajara es bueno, si bien siempre es mejorable. Es en el campo donde se necesita desarrollar más la mecanización. Ahora mismo, hay cosechadoras, máquinas para levantar los plásticos, pero no hay maquinaria para la recolección del espárrago. Una máquina recolectora sería clave para poder reducir los costes de mano de obra del cultivo.





planasa.com

Síguenos en     