

valencia fruits

11 de mayo 2021 • Número 2.937 • Año LIX • Fundador: José Ferrer Camarena • 4,00 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962

La fruta de verano arranca con buenas perspectivas

El Ministerio de Agricultura destaca en un estudio el dinamismo del sector

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

En la primera semana de mayo comenzó la comercialización de las primeras partidas de fruta de hueso en la zona de la región de Murcia y Andalucía, así como de sandías y melones en la provincia de Almería. Según el Ministerio de Agricultura, la temporada se ha iniciado con unas buenas perspectivas, sobre todo tras los resultados obtenidos el año pasado, cuando la elevada demanda supuso importantes incrementos en el consumo.

Asimismo, el MAPA ha destacado en un estudio el "dinamismo" del sector de la fruta de hueso en España por su adaptación a la oferta, las variedades y el potencial productivo del albaricoque, melocotón y nectarina a las demandas de los consumidores.



Más información en pág.14 En mayo ha comenzado la comercialización de las primeras partidas de fruta de hueso en Murcia y Andalucía. / ARCHIVO

AgroFresh
We Grow Confidence™
Soluciones innovadoras que extienden la frescura y reducen el desperdicio de alimentos
AgroFresh.com | +34 961 323 415

FOMESA FRUITECH
Your postharvest partner since 1955
Excelencia en productos postcosecha
Camí de Racó, 10 - Pol. Ind. Norte | T. +34 96 121 18 62 | info@fomesafruitech.net
46469 Beniparrell - Valencia (España) | F. +34 96 121 41 13 | www.fomesafruitech.net

COPALMA
Los plátanos de Canarias
"CON LA MEJOR AGUA"

Esta semana
10 Mercados franceses

MAF RODA
AGROBOTIC
Visionary engineering
www.maf-roda.com

12 El Reportaje
El proyecto Citrustech, un paso para la modernización en la citricultura española



25 La Entrevista
Entrevista a Julián Herráiz, Director General de Agrofresh España

dossier
Ribera d'Ebre
Memoria elaborada por Oscar Orta

ÍNDICE

Agrocomercio:	3
Agroclivitos:	14
Agrocotizaciones:	16
Noticias de empresas:	21

LaPaz CÍTRICOS Bio
NUEVO PACKAGING SOSTENIBLE
Presentamos un nuevo sistema de empaquetado, completamente reciclable en el contenedor azul y biodegradable en suelo y mar, si escapa del circuito de reciclado
HEALTHY FOOD

valencia
fruits

Fundadores

JOSÉ FERRER CAMARENA
JOSEFINA ORTIZ LÓPEZ

Presidenta

ROCÍO FERRER ORTIZ

Vicepresidente

AGUSTÍN FERRER ORTIZ

Gerente

RAQUEL FUERTES REDÓN

■ raquel.fuertes@valenciafruits.com

Director

ÓSCAR ORZANCO UNZUÉ

■ director@valenciafruits.com

Redacción

NEREA RODRIGUEZ ORONÓZ

■ nerea.rodriguez@valenciafruits.com

JULIA LUZ GOMIS

■ julia.luz@valenciafruits.com

Red de corresponsales

■ corresponsales@valenciafruits.com

Preimpresión

RAFAEL CABO CORTELL

ALEGRES DELICADES, S.L.

■ preimpresion@valenciafruits.com

Administración

ANA MARÍA AGUILAR MELIÁ

■ administracion@valenciafruits.com

Distribución y Suscripciones

FERNANDO MELIÁ CAÑADA

■ suscripciones@valenciafruits.com

Publicidad

Directora de Marketing y Publicidad

ROCÍO FERRER ORTIZ

■ rocio.ferrer@valenciafruits.com

LUCÍA GARCÍA COLINÓ

GIANLUCA PIGNATELLI

BEATRIZ YAGÜE PALOMO

■ info@valenciafruits.com

Valencia Fruits no se hace responsable de las opiniones emitidas por sus colaboradores.



SUCRO

Edita: SUCRO, S.L.

Depósito Legal: V-1450-1962

Fotocomposición: SUCRO

Imprime: IMPRICA V

Gran Vía Marqués del Turia, 49, 5º, 6

46005 Valencia

Tel.: 96 352 53 01

www.valenciafruits.com

info@valenciafruits.com

Empresa Asociada:



Tribuna Abierta

Nuevo impulso a la Agenda 2030

Por GONZALO GAYO

La Agenda 2030 resurge con fuerza tras la pandemia de la COVID-19. El acuerdo alcanzado hace cinco años por 193 países será una palanca que permita afrontar los grandes desafíos que tenemos por delante, como la pobreza, la desigualdad, la emergencia ambiental o la falta de trabajo decente, a nivel mundial agravados por la pandemia.

El avance de la vacunación está permitiendo retomar las agendas y compromisos al más alto nivel internacional con la celebración de importantes cumbres anunciadas en los últimos días. El próximo mes de noviembre se celebrará en Glasgow la vigesimosexta Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (COP26), que fue pospuesta en 2020 como consecuencia de la situación sanitaria internacional. En el 2021 también está prevista la celebración de un hito internacional clave en materia de biodiversidad. La decimoquinta reunión de la Conferencia de las Partes de la Convención de las Naciones Unidas sobre Conservación de Biodiversidad, que fue pospuesta por la pandemia, se celebrará en la ciudad china de Kunming.

España debe aprovechar el impulso de la Agenda 2030 para construir un nuevo modelo de desarrollo sostenible en el que va a jugar un papel decisivo la economía social y la agricultura ecológica gracias a las dotaciones presupuestarias y ayudas europeas que señalan el camino a seguir. En este sentido, la Agenda 2030 queda reflejada en los Presupuestos Generales del Estado de 2021 a través del Informe de Alineamiento de las cuentas públicas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

En los próximos años se van a destinar ingentes cantidades de recursos para transformar el modelo económico con más de 70.000 millones de euros entre 2021 y 2023 del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia. A ello habrá que sumar otros 70.000 millones de euros en créditos que podrán movilizarse hasta 2026 y los 12.400 millones de euros de React-EU, que se invertirán en los ámbitos de la salud y la educación. Junto a estas cifras del instrumento Next Generation EU deben añadirse también los más de 36.000 millones de euros de los fondos estructurales a través de Fondos Feder y Fondo Social Europeo, previstos en el



Campo de cebollas en producción ecológica. / GONZALO GAYO

Marco Financiero Plurianual 2021-2027 y el resto de programas comunitarios así como los 47.700 millones de euros de la Política Agrícola Común-PAC para el mismo periodo.

Esta histórica dotación de recursos debe permitir el desarrollo de la Agenda 2030 para alcanzar los compromisos de justicia social, la lucha contra la emergencia climática y ecológica anunciados hace cinco años. Tenemos una oportunidad única como país y sociedad para garantizar el bienestar de todas las personas hacia un modelo de desarrollo más inclusivo, justo, cohesionado territorialmente y sostenible en el que la economía social va a jugar un papel determinante.

La Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) aplaude el documento de Directrices Generales de la futura Estrategia de Desarrollo Sostenible, el cual ha sido aprobado en Consejo de Ministros y sitúa a la Economía Social como agente empresarial fundamental para la implantación de la Agenda 2030.

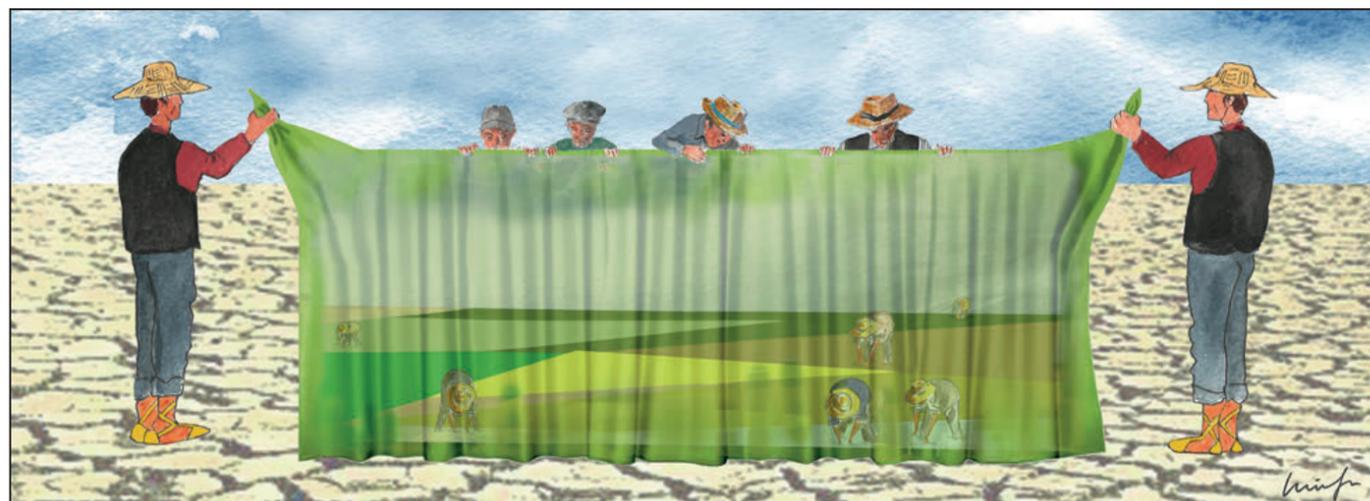
De hecho, la Economía Social es una prioridad para Comisión Europea y motor clave del desarrollo y de la Agenda 2030. Según el último estudio del Comité Económico y Social Europeo en la UE hay 2,8 millones de empresas y entidades de Economía Social que constituyen una parte fundamental de la rica diversidad empresarial europea, emplean a 13,6 millones de personas, y representan el 8% del PIB de la Unión. Desde Bruselas se subraya su peso económico pero sobre todo que comparten principios y valores como la primacía de la persona y del objeto social sobre el capital, una gobernanza democrática, o la reinversión de la mayoría de los beneficios.

Así, el documento reconoce que "la Economía Social aporta un modelo empresarial basado en la primacía de la persona, en el reparto equitativo de los beneficios o su reinversión en el fin social de la empresa, compaginando eficiencia y competitividad empresarial con progreso y responsabilidad social". Además, hace referencia a su contribución para avanzar en las líneas fundamentales de la reconstrucción tras la crisis de la COVID-19 y en el cumplimiento de la Agenda 2030, donde la consolidación de un sistema económico más sostenible y respetuoso con las personas y nuestro entorno serán los principios clave de estos avances. La empresa de Economía Social es un claro ejemplo de como la racionalidad y el progreso social son compatibles, de cómo la eficiencia empresarial puede convivir con la responsabilidad social.

La agricultura ecológica va a recibir un apoyo sin precedentes ligado también a la mejora de la inclusión social en las zonas rurales, promoviendo al mismo tiempo unas condiciones de vida y de trabajo dignas. De hecho la Comisión Europea anuncia para 2022 que ayudará a los Estados miembros a diseñar medidas para la agricultura ecológica en las zonas rurales que la promuevan. Otro de los retos para las cadenas de suministro de productos ecológicos es la necesidad de reducir al máximo los kilómetros que recorren los alimentos y las repercusiones que esto tiene en el cambio climático, tarea que exige racionalizar la logística de los productos ecológicos y las redes de insumos agrícolas y que sin duda debe beneficiar a la huerta valenciana y a los pequeños productores ecológicos en zonas rurales.

LA PLANTA BAJA

LUISFU



Agrocomercio

El calabacín se encuentra en situación crítica

Los precios en abril, lejos de recuperarse, se han situado en una media de 0,11 € kilo

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Asaja-Almería denuncia la crítica situación de la campaña de primavera del calabacín. Los precios a lo largo del mes de abril lejos de recuperarse se han situado en una media de apenas 11 céntimos, y según la organización agraria los agricultores llevan semanas vendiendo producto muy por debajo del coste. "La situación es insostenible, de hecho, hay agricultores con plantaciones nuevas que han decidido no seguir y finalizar ya la campaña", señala el presidente provincial, Antonio Navarro.

La entidad señala la preocupación existente entre los productores de calabacín tras ver pasar los días con precios de 10-12 céntimos/kg esperando un cambio que no ha llegado en este comienzo de mayo, aguantando económicamente unas cotizaciones que han estado un 58% por debajo del valor habitual a lo largo del mes de abril y que se sitúan muy por debajo del coste de producción. La falta de rentabilidad que ha dejado esta primavera el calabacín es evidente, pues la media de estos dos últimos meses es de apenas 25 cts.

La organización agraria ya alertaba hace unas semanas del hundimiento de los precios en origen de diferentes productos, entre



El calabacín, en abril, ha duplicado la producción de la pasada campaña. / ARCHIVO

ellos el calabacín, que ha sido el único que no ha vivido recuperación alguna estas semanas.

En la misma línea, el informe de seguimiento del sector hortícola protegido, publicado por el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, señala que el precio del calabacín

apenas superaba los 10 céntimos por kilo en la última semana del mes de abril.

Según el análisis de la Junta, el importante incremento de la superficie de calabacín de primavera y la ausencia de bajas temperaturas que pudieran frenar la producción han ocasionado du-

Hay agricultores con plantaciones nuevas que han decidido no seguir y finalizar ya la campaña

rante el mes de abril una excesiva oferta. La producción de calabacín de abril ha llegado a duplicar las cifras de la pasada campaña, situación que complica la recuperación de los precios en origen. La mayoría del calabacín comercializado a finales de abril procedía ya de nuevas plantaciones que los productores mantendrán en producción a pesar de los bajos precios, al haber efectuado el grueso de la inversión del cultivo.

En las primeras semanas de mayo entrarán en producción las plantaciones realizadas bajo malla en el interior de la provincia de Almería y en otras regiones del territorio nacional. En el mercado europeo se incrementa la cuota de mercado de Francia, Portugal, Holanda y Alemania principalmente.

■ **ALTERNATIVA AL TOMATE**

Desde Asaja-Almería se recuerda que muchos de los productores que en campañas anteriores

se estaban dedicando a productos como el tomate, lo han abandonado, entre otros motivos por la imposibilidad de competir en el mercado con productos de otros países como Marruecos, con quien llevamos casi 10 años de acuerdo y tras el que se pueden observar la repercusión directa en nuestro territorio de la presión que se ejerce sobre el agricultor. "Hay zonas como en el Levante en la que el cultivo de tomate está prácticamente desaparecido, y es consecuencia directa de una competencia feroz contra la que con los actuales costes no podemos hacer frente. La consecuencia es que se siembran otros productos, y uno de ellos es el calabacín, también considerado 'producto sensible' en el Acuerdo y que es una nueva víctima de este pacto comercial sobre el que Europa hace la vista gorda en defensa de otros intereses", señalan en la organización agraria.

Desde Asaja-Almería insisten en la importancia de poner en marcha las herramientas que el sector tiene a su disposición para hacer frente a las crisis de precios y recuerda que no tiene sentido estar vendiendo a 12 céntimos cuando los importes de retirada están por encima.

Además recuerdan que la planificación y la adaptación de la oferta de nuestras cosechas es fundamental para evitar situaciones de fuerte crisis de precios como la que ha vivido esta primavera el calabacín, del que dependen miles de familias de agricultores en la provincia y que han visto cómo la primavera se ha venido al traste tras un otoño-invierno complicado.

La climatología en Europa modera la demanda de sandía

La campaña avanza lentamente debido a las condiciones meteorológicas cambiantes de abril

► VF. REDACCIÓN.

La oferta de sandía de Almería ha aumentado progresivamente a lo largo del mes de abril. La inestable climatología ha ocasionado un retraso en la introducción de colmenas en los invernaderos y en la maduración del fruto, acarreando una oferta inferior a la estimada en las previsiones iniciales de campaña. En este nuevo escenario, el informe de seguimiento del sector hortícola protegido, publicado por el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, señala que la máxima concentración de producción de sandía de la temporada tendrá lugar durante la segunda quincena del mes de mayo.

En Europa las condiciones meteorológicas vividas en la semana 17 (del 26 de abril al 2 de mayo) no favorecieron la demanda de sandía. Las tempera-

turas máximas no alcanzaron los 20°C y las precipitaciones fueron frecuentes. Ante esta situación climatológica en Europa, la pausada oferta en Almería es un factor positivo para la comercialización de sandía. En este periodo, la sandía rayada cotizó en origen a 0,50 euros/kg, la sandía mini a 0,46 y la sandía negra sin semillas a 0,75.

Respecto a terceros países, es destacable la menor competencia de sandía de ultramar y de Senegal. La campaña de ultramar se encuentra prácticamente finalizada, mientras que la sandía de Senegal presenta problemas de calidad y una oferta inferior a campañas anteriores. Ambos factores conducen a unas buenas perspectivas de comercialización para la sandía andaluza en cuanto la subida de las temperaturas estimule su demanda.



La máxima concentración de sandía será en la segunda quincena de mayo. / VF

La competencia de sandía de ultramar y de Senegal ha sido menor

■ **MELÓN**

La campaña de melón, al igual que sucede con la de sandía, avanza lentamente debido a las condiciones meteorológicas cambiantes del mes de abril. Los precios superan los registros del pasado

ejercicio, pero los volúmenes comercializados son significativamente inferiores al 2020.

El melón Galia, con 0,50 euros/kg, registra la cotización más baja de los tipos analizados, sufriendo una caída notable de precio respecto a la semana precedente (38%). La utilización de variedades que no terminan de adaptarse al clima de Almería y la fuerte competencia del melón marroquí son algunos de los factores que complican su salida comercial.

El melón Cantaloup reduce moderadamente su cotización (10% aproximadamente) y se sitúa en 0,80 euros/kg, pero mantiene la demanda en los principales mercados de exportación. El melón Cantaloup marroquí es el principal competidor de la producción de Almería.

El melón Amarillo ha experimentado un incremento en el número de hectáreas cultivadas esta campaña. La buena adaptación de las variedades utilizadas al clima de Almería y un manejo agronómico más sencillo que otros tipos de melón, junto a unos precios favorables para los productores en los últimos años, han sido los factores que han atraído a los productores al cultivo de melón Amarillo. Esta semana su cotización ha permanecido prácticamente estable en 0,70 euros/kg y su oferta se ha incrementado de forma moderada.

■ A 8 MAYO

Exportados 400.311.074 kilos de cítricos a países terceros

En la campaña 2020/2021, a 8 de mayo, se han enviado a países terceros, en exportación (399.955.816) y reexportación (355.257), un total de 400.311.074 según informa la Dirección Territorial de Comercio Exterior (Soivre-Valencia). En la campaña 2019/2020, a 9 de mayo de 2020, lo exportado eran 232.871.464 kilos.

Países de destino (Kg):	Campaña 20/21		Campaña 19/20	
	Export.	Reexport.	Export.	Reexport.
Albania			5.400	
Andorra	400.298	1.294	599.199	
Angola			99.555	
Arabia Saudita	21.759.346		12.487.573	
Argentina	2.745.913		621.629	
Armenia	18.183		59.315	
Australia	258.153		335.656	
Bahrain	347.500		192.810	
Bangladesh			39.842	
Bielorrusia	4.242.778		2.470.109	
Bosnia-Herzegovina	63.699		383.170	
Botsuana	22.880			
Brasil	19.030.517		22.890.408	
Bulgaria	210			
Burkina Faso	34.673		36.600	
Cabo Verde	86.984		323.403	73.901
Camerún			7.046	
Canadá	52.739.852	22.950	48.843.805	
Chad			21.840	
China	1.312.874		8.963.599	
Colombia	605.824		513.148	
Congo (República)	22.434		14.676	
Corea del Sur	404.334		221.604	
Costa de Marfil	123.431	4.787	110.590	2.592
Costa Rica	1.520.810		1.125.688	
Curaçao	453.106		357.855	
Djibouti			11.160	
El Salvador	217.101		105.420	
Emiratos Árabes Unid	12.586.987	300	9.978.251	
Estados Unidos	310.071		922.250	
Gabón	388.576		66.066	4.738
Georgia	42.042			
Ghana	135.740		44.969	
Gibraltar	298.454	11.954	279.605	10.081
Gran Bretaña	163.915.283	3.630		
Guatemala	202.043		168.840	
Guinea	33.012	3.540	1.981	1.439
Guinea Ecuatorial	327.032	37.358	327.900	58.173
Honduras	180.205		110.232	
Hong-Kong	89.010		134.619	
India	1.388		1.086	
Islandia	540.440		448.440	
Jordania	118.738		43.606	22.680
Kazajistán	79.630		139.573	
Kenia	41.600			
Kuwait	744.154		559.042	
Macedonia	110.783		145.969	
Malasia	1.357.981		1.955.179	
Maldivas	10		2.613	
Mali	150.791	14.361	70.873	14.819
Marruecos	389	84	364	105
Mauricio			23.625	
Mauritania	53.903	1.469	3.897	3.625
Moldavia	1.012.191	19.613	1.633.527	5.207
Montenegro			40.652	
Nigeria	74.370		91.578	
Noruega	39.316.666		36.348.268	13.440
Omán	1.714.821		1.144.769	
Panamá	1.838.699		1.003.399	
Perú	22.080			
Qatar	3.921.427		3.068.927	
Rep. Centroafricana	81.233	75.708	154.475	41.011
Rep. Demo. Congo			16.560	
Senegal	22.275		68.511	4.680
Serbia	2.419.250	160	4.094.721	2
Sierra Leona	10.777			
Singapur	374.767		355.189	
Sri Lanka			41.633	
Sudáfrica	2.287.125		2.993.879	
Suiza	54.711.007	158.049	61.365.906	210.713
Togo			810	
Ucrania	3.687.031		3.443.952	
Uruguay	342.938		267.423	
Por variedades (Kg):				
Clausellina	3.554.957		39.499	
Satsuma	2.442.281	9	1.768.887	
Clementina	62.117.472	20.147	43.898.149	4.788
Clementina hoja	8.241.751		5.031.415	
Clemenvilla	4.670.720		3.171.886	
Hernandina	1.217.421		418.931	
Wilking	943			
Fortuna	168.416			
Kara			660	
Mineola	535			
Ortanique	9.602.588		6.576.570	
Ellendale	468			
Otras mandarinas	33.271.066	10.625	8.387.932	4.890
Uso industrial	102.454			
Nadorcott	24.746.552	35.213	8.482.720	80
■ TOTAL MANDARINAS	150.137.626	65.994	77.776.649	9.758
Navelina	59.768.105	19.566	39.546.152	4.915
Navel	14.096.981		6.054.905	5.978
Navel Late	3.030.917	257	1.699.426	39.460
Lane Late	65.353.364		51.900.564	
Salustiana	14.993.836		10.396.974	
Cadenera	422.380		166	
Sanguina	87.062		18.444	
Sanguinelli	1.023.165		493.725	
Valencia Late	2.644.801	109.709	3.181.086	36.030
Verna	68.422	23	5.194	39
Otras	9.968.306	43.421	2.150.957	80.198
Uso industrial	402.402		922.455	
Navel Powell	7.279.666		7.533.560	
Barberina	1.767.611	47	90.196	3.513
■ TOTAL NARANJAS	180.907.017	173.022	123.993.803	170.134
■ TOTAL LIMONES	63.643.201	107.519	27.826.684	272.640
■ TOTAL POMELOS	4.801.747	8.638	2.798.680	14.675



La oferta de cítricos se reduce y aumentan las cotizaciones en el mercado. / ARCHIVO

La demanda de cítricos en el mercado sigue un ritmo irregular

Los precios se incrementan en campo y a la salida de los almacenes

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El informe de seguimiento del sector de los cítricos, publicado por el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, señala que la oferta de cítricos en campo se reduce y, con ello, disminuyen las operaciones de compraventa y aumentan las cotizaciones medias en el mercado. La demanda de cítricos sigue un ritmo irregular como consecuencia de la existencia de una oferta variada de fruta en el mercado, como la fruta de hueso o las berries; los problemas logísticos en el transporte marítimo con terceros países; o la llegada intermitente de borrascas a la Unión Europea.

Por otro lado, las últimas lluvias han favorecido el calibre de la fruta, aunque también han afectado negativamente a la floración y cuaje del fruto en aquellas zonas que han resultado más afectadas y han obligado a los productores a tratar las plantaciones para evitar la proliferación de hongos.

En el campo, continúa la recolección de las variedades más tardías de cítricos, entre otras, se encuentran las naranjas Navel Powell, Valencia Late, Barfield o Chisslet; las mandarinas e híbridos Orri, Nadorcott o Tango; y los limones Verna.

Las cotizaciones liquidadas al agricultor por estos cítricos en árbol se incrementó en la semana 17 (del 26 de abril al 2 de mayo). En concreto, y según los datos de la Junta de Andalucía,

Las últimas lluvias han favorecido el calibre de la fruta pero han afectado negativamente a la floración y cuaje

el valor medio de la naranja andaluza en campo creció un 15,6%, registrando un precio medio de 0,37 euros/kg; en el caso de la mandarina este incremento fue del 3%, hasta alcanzar el valor de 0,72 euros/kg; y finalmente, las cotizaciones medias del limón registraron un precio en árbol de 0,35 euros/kg, con un incremento del 9% respecto a la semana anterior (0,32 euros/kg).

Comparando el precio medio registrado por estos tres cítricos entre la semana 14 y 17 de la campaña actual con respecto al valor obtenido en el mismo periodo de las cuatro campañas anteriores, se obtiene que, mientras el precio medio de la mandarina en la campaña actual (0,70 euros/kg) ha sido un 18% superior al de los cuatro campañas precedentes (0,60 euros/kg); en el caso de la naranja el valor medio en este periodo de la campaña actual ha sido similar al registrado en las campañas anteriores. Sin embargo, el precio medio del limón en este periodo de 2021 (0,29 euros/kg) ha sido un 41% inferior al registrado en el mismo periodo de las cuatro temporadas anteriores (0,50 euros/kg).

Del mismo modo que ocurre en campo, las cotizaciones medias de la naranja, la mandarina y el limón a la salida de la central de manipulación en la semana 17 se incrementaron con respecto a la precedente. En este sentido, resalta el incremento del 18% en el valor medio del limón, seguido de un incremento del 3% de la naranja y del 1% en el del valor medio de la mandarina. Así, el precio medio del limón, la naranja y la mandarina envasadas en la semana objeto de estudio fue de 0,65 euros/kg, 0,71 euros/kg y 1,22 euros/kg, respectivamente.

Teniendo en cuentas los datos registrados en las mismas semanas de las cuatro campañas anteriores, se obtiene que el precio medio de la naranja y la mandarina entre las semanas 14 y 17 de 2021 ha sido un 18% y un 10% superior al valor medio registrado en las mismas semanas entre las cuatro campañas anteriores. Así, el valor medio de la naranja y la mandarina en estas cuatro semanas de la campaña 2020/21 ha sido de 0,70 euros/kg y 1,20 euros/kg, respectivamente; mientras que el precio medio de estos dos cítricos en estas mismas semanas de las cuatro años anteriores fue de 0,59 euros/kg y 1,09 euros/kg, respectivamente. Sin embargo, el valor medio del limón en este periodo de la campaña actual (0,56 euros/kg) ha sido un 31% inferior al registrado en el mismo periodo de las cuatro campañas precedentes (0,81 euros/kg).

■ ARAGÓN

Sancionados 439 fruticultores por no presentar la declaración responsable con las medidas anticovid

► JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

Antes del comienzo de la campaña de la recogida de la fruta los productores tenían que presentar una declaración responsable sobre la mano de obra que iban a necesitar así como las medidas para cumplir con la seguridad laboral, el alojamiento y la prevención sanitaria contra el coronavirus. El 85,4% de los empleadores del sector hortofrutícola aragonés presentaron dicha declaración mientras que el otro 14,6% no lo hizo.

El consejero de Agricultura del Gobierno de Aragón, Joaquín Olona, ya avisó en su día de que se iniciaría un expediente sancionador para los incumplidores.

Según el Ejecutivo aragonés, ya se han iniciado 439 expe-

Hay un plazo de quince días para poder formular alegaciones

dientes sancionadores: 247 en Zaragoza, 155 en Huesca y 37 en Teruel. Estas sanciones administrativas se imponen conforme a la Ley de Salud Pública de Aragón, y pueden ir desde los 100 a los 300.000 euros, en función de si son leves, graves o muy graves.

En este caso, según fuentes autonómicas, todas las que se han abierto se han tipificado como leves y, en su mayoría, son de 1.400 euros.

No obstante, ha habido algunas quejas de agricultores a quienes les ha llegado la propuesta de sanción, pero ya no tienen frutales.

Según el Departamento de Agricultura, "esto pasa porque utilizamos los registros oficiales y públicos de la PAC, y puede que no estén actualizados". Se recuerda que quienes ya han dejado su explotación o consideran que no tienen que pagar la sanción, pueden alegar.

En cualquier caso, quienes han recibido la propuesta de sanción administrativa tienen un plazo de 15 días para poder formular alegaciones, "presentando los documentos, justificantes y pruebas que estimen oportunos".

BIOCARE

by CITROSOL

La primera gama completa de productos para el tratamiento postcosecha de cítricos con certificación como insumos para agricultura ecológica.



1

CITROCIDE PC y PLUS: Coadyuvantes tecnológicos para el lavado higiénico de frutos cítricos.

2

FUNG-CID BIO BNa: Fungistático para el control del podrido de frutos cítricos.

3

PLANTSEAL® y PLANTSEAL® Shine-Free: Recubrimientos vegetales con excelente control de la pérdida de peso; mitigan mucho la aparición de los síntomas de envejecimiento como por ejemplo el teñido del mamelón de los limones.



@Citrosol_com



CITROSOL

CITROSOL 
ADVANCED POSTHARVEST SOLUTIONS

www.citrosol.com

info@citrosol.com

OPINIÓN

Un intento más de expulsarnos del mercado

Lo primero que un “lobbyista” aprende en Bruselas es que nada es por casualidad, y que anticiparse y preparar el terreno es mucho mejor que jugar a la contra o tener que defenderse. Y una vez más la citricultura española juega a la contra, intentando desmontar el resultado de la labor nada casual en este caso del cuidado lobby de un país tercero, Sudáfrica, que ha conseguido ganar adeptos comunitarios y extracomunitarios para una de sus causas: la prohibición del desverdizado o la prohibición del etileno, que al final es lo mismo, para conseguir el objetivo de sacar a España del mercado comunitario de cítricos en octubre y noviembre.

Los países que se suman a esta cruzada de Sudáfrica, la de prohibir el desverdizado, lo hacen por motivaciones diferentes: unos por sus intereses importadores en la UE y sus alianzas comerciales, otros extracomunitarios por su clima tropical y su interés en comercializar naranjas verdes sin ningún tipo de requerimiento de color; otros por su ignorancia que les conduce a la asociación de “etileno y desverdizado” con daños al fruto, otros apelando a la supuesta reducción del desperdicio alimentario, e incluso algunos pretendiendo asociar la prohibición del empleo del etileno para desverdizar con una producción más natural, hasta ecológica, se atreven a decir...

■ UN GAS QUE ES NATURAL

El etileno es un gas que desprenden todas las frutas y hortalizas de forma natural durante su proceso metabólico al madurar. Es una fitohormona natural de las plantas, responsable de su crecimiento y maduración de las frutas, que puede también sintetizarse químicamente, aplicarse de forma exógena, y de esta forma es eficaz para este desverdizado, para el cual se ha venido empleando en cítricos desde hace muchos años. Además de ser un producto autorizado por la UE, no puede provocar problemas de residuos en la fruta y por su baja peligrosidad está exento de LMR (límite máximo de residuos). En consecuencia y lógicamente, la normativa hasta ahora en vigor permite el empleo del etileno sin restricciones en agricultura convencional y en agricultura ecológica.

Los frutos climatéricos son aquellos que por la acción del etileno siguen madurando aún después de haber sido recolectados, lo cual se debe fundamentalmente a que, independientemente de que ya no estén en la planta, aumentan su tasa de respiración y producción endógena de etileno. Una gran ventaja de los frutos climatéricos es que, como siguen madurando tras su recolección, cuando se pretende almacenarlos largos períodos de tiempo o transportarlos a grandes distancias,



El lobby sudafricano trata de sacar a España del mercado comunitario de cítricos en octubre y noviembre. / ARCHIVO

pueden ser cosechados en un estado previo a la maduración, una vez alcanzada su madurez fisiológica en el árbol, lo más pronto posible, de modo que se puedan transportar a grandes distancias sin tantos problemas por el tiempo que tardarán en alcanzar su maduración comercial, tiempo en el cual ya habrán llegado a los mercados de destino, se habrá evitado que lleguen excesivamente maduros al comprador final, permitiendo que estos se encuentren en plena madurez comercial y en perfectas condiciones cuando vayan a ser consumidos.

En las frutas climatéricas el etileno exógeno es usado frecuentemente en tratamientos artificiales en cámaras de conservación para modificar su proceso de maduración. Una práctica que se realiza por ejemplo para acelerar su maduración y sacarlos al mercado cuando existe un buen precio de venta. Ejemplos representativos de frutos climatéricos son el plátano, la manzana, la pera, la ciruela, el higo, el melón, el Kiwi, la chirimoya, el mango y la papaya.

■ FRUTA NO CLIMATÉRICA

Por el contrario, las frutas no climatéricas, como los cítricos, cerezas, fresas, frambuesas, piña o uvas apenas siguen madurando una vez separados de la planta y necesitan permanecer en la propia planta hasta alcanzar su madurez óptima, por lo que una vez son separados de ella no presentan cambios significativos en cuanto sabor, color u olor... Si se recogen verdes, se pudrirán sin haber llegado a madurar. Los frutos no climatéricos siempre han de recolectarse de la planta una vez alcanzada su madurez comercial, es decir, cuando estén prácticamente listos para su consumo.

Los productos de agricultura ecológica que se producen y co-

mercializan en el territorio de la UE están regulados por normativa comunitaria. La Comisión ha sometido recientemente a consulta pública un Proyecto de Reglamento en el que se establecen unas listas muy restringidas de ciertos productos y sustancias, incluidos abonos, plaguicidas y productos de limpieza y desinfección, cuyo uso esté autorizado en la producción ecológica.

Por ejemplo, una lista muy reducida de sustancias activas de productos fitosanitarios autorizados en la UE como plaguicidas solo podrán utilizarse en la producción ecológica cuando las plantas no puedan protegerse

de la fruta. Es decir, el etileno es inofensivo e inocuo si se trata de Alemania y Holanda, aliados comerciales de Sudáfrica, y con grandes intereses en la producción de patata (Alemania), importación de banana, y maduración y almacenamiento y comercialización de ambos productos, pero pernicioso y cuestionado cuando se trata de la coloración óptima de las variedades de cítricos precoces de los países mediterráneos de la UE.

Las concentraciones de etileno en el desverdizado van entre 1-5 ppm en función de la variedad de agrios de que se trate, mientras que en banana/plátano se

emplean concentraciones de hasta 100-150 ppm.

La característica común de los frutos no climatéricos (los cítricos) es que los cambios organolépticos propios de la maduración del fruto no se

ven afectados por el etileno, ni el sintetizado por el propio fruto ni el etileno de atmósferas saturadas con él, no pudiendo llevarse a cabo la maduración de forma artificial fuera de la planta, debiendo recolectar la fruta en su momento óptimo de maduración. Es más, el cambio de color con etileno solo se logra cuando el fruto ha alcanzado la madurez interna, de lo contrario, su aplicación es inútil o incluso contraproducente: o el verde permanece o la naranja palidece. Por el contrario, los frutos climatéricos (los plátanos) pueden recogerse verdes y estimular su maduración en cámaras con atmósfera con etileno.

Sin embargo, algunos frutos, sobre todo cítricos, pueden estar fisiológicamente maduros y aun así presentar coloración verde. En ellos se puede aplicar etileno exógeno para eliminar las clorofilas de la piel del fruto, y por lo tanto el color verde, y además aumentar la síntesis de carote-



Por INMACULADA SANFELIU (*)

noides (color naranja). Esto no altera el estado de maduración del fruto, no deja ningún residuo sobre la fruta, ni comunica producto químico alguno a la pulpa comestible, solo afecta a la piel del fruto cambiando su color. Es una cuestión puramente estética para el futuro comprador ya que como se ha indicado el etileno es un gas que desprenden todas las frutas y hortalizas de forma natural durante su proceso metabólico al madurar.

■ LA NARANJA DEBE SER NARANJA

El color naranja característico de las naranjas y mandarinas no puede ser otro, puesto que es el producto (la naranja) el que da el nombre al color, lo que no ocurre en ninguna otra especie vegetal. El color de las naranjas y mandarinas es un parámetro de calidad porque constituye un síntoma de madurez para el consumo, que no se puede atribuir inequívocamente a las coloraciones verdes. En aquellos cítricos que han alcanzado la madurez suficiente, el consumidor carecería de un medio de apreciación organoléptico inmediato como es el color, debiendo adquirirlas y comerlas para comprobar esa madurez. En los países mediterráneos utilizamos la desverdización para presentar la fruta con un óptimo color. La desverdización se ha desarrollado para satisfacer las exigencias de los mercados, no para alterar el estado de madurez de la fruta.

Los frutos cítricos, aun alcanzando el grado de madurez adecuado fisiológicamente, pueden presentar todavía en la corteza cierto grado de color verde. El invierno y las bajas temperaturas es lo que hace que la fruta cambie de color y en cambio en las variedades precoces con el calor de septiembre y octubre es más difícil obtener un color comercial, lo que se ve agravado por el cambio climático. La presión de la mosca del mediterráneo a primeros de campaña es alta y retrasa la recolección para que la fruta alcance el color en el campo significaría además de empezar más tarde la campaña mayor riesgo de ataques de mosca y una estrategia que puede hacer incrementar poblaciones de esta en meses posteriores.

El proceso de desverdización es actualmente necesario en cítricos para adecuar el aspecto de la fruta (calidad visual) a las exigencias de los mercados internacionales, especialmente en las variedades tempranas al inicio de campaña. El etileno nos permite además reducir el desperdicio alimentario, ya que al no dejar que la fruta sobremadure en el campo evitamos que se estropee una gran cantidad, permitiéndonos regular la recolección y el estado de la fruta, reduciendo las pérdidas por podrido.

■ SUDÁFRICA O CÓMO AUMENTAR SU TROZO DE PASTEL

El lobby sudafricano jamás desista y no parará hasta conseguir su objetivo: incrementar su pedazo del pastel que representa

La desverdización se ha desarrollado para satisfacer las exigencias de los mercados, no para alterar el estado de madurez de la fruta. El etileno es un gas que producen de forma natural todas las frutas, que no puede provocar problemas de residuos, que por su baja peligrosidad está exento de LMR (límite máximo de residuos) y que está permitido en producción ecológica

adecuadamente de las plagas mediante las medidas contempladas en las normas de producción vegetal en agricultura ecológica (enemigos naturales, rotación de cultivos, prácticas de cultivo...).

■ DOBLE RASERO

Y en ese listado restrictivo de productos fitosanitarios se autoriza el etileno, pero “únicamente en plátanos y patatas; sin embargo, también se puede utilizar en cítricos como parte de una estrategia para la prevención de la mosca de la fruta”. De nuevo, un ataque a la citricultura española. El mismo etileno, según esta propuesta, es inofensivo cuando se trata de alterar los cambios organolépticos propios de la maduración del plátano y para evitar la germinación y ahijamiento de la patata, pero no debe utilizarse en el desverdizado de los cítricos, cuando solo afecta a la piel cambiando su color de verde a naranja, excepto si se justifica como medida preventiva en la lucha frente a la mosca

el consumo de cítricos de la UE (por número de consumidores y por capacidad de compra y de consumo) a base de eliminar la oferta española del mercado comunitario en determinados meses de coincidencia.

Hasta hace pocos años este pastel estaba nítidamente repartido ya que las estacionalidades de hemisferio norte y hemisferio sur eran totalmente complementarias y cuando Sudáfrica llegaba al hemisferio norte en contraestación encontraba los mercados desabastecidos. El solape o superposición es cada vez mayor, en periodo y en volumen. Sudáfrica presenta una tendencia clara de crecimiento fundamentalmente en mandarino y sobre todo en variedades de híbridos de mandarinos tardíos y quiere cerrar a toda costa la ventana de exportación a la UE de nuestras navels precoces y, sobre todo, de nuestras clementinas precoces en lógica connivencia con sus socios importadores, fundamentalmente alemanes y holandeses.

■ VARIOS INTENTOS

Primero lo intentaron en la reunión de la Sección Especializada para la Normalización de Frutas y Hortalizas Frescas de CEPE/UN (UNECE) de mayo de 2018 proponiendo un documento de buenas prácticas de manejo de productos para evitar el desperdicio alimentario, en el que se proponía la desaparición/prohibición del tratamiento de desverdizado de los cítricos con etileno. Argumentaban que éste reducía la vida del fruto y podía causarle daños. Era "curioso" que un proyecto de Código de Buenas Prácticas concebido como un documento genérico se centrara con tanto ahínco "solo" en el desverdizado de los cítricos.

También en la reunión de mayo de 2018, Sudáfrica propuso nuevos requisitos de madurez que debían cumplir las mandarinas y las naranjas (además de los incluidos en la norma actual): contenido mínimo de grados BRIX para satsumas, clementinas y otras mandarinas y sus híbridos y también para naranjas de 8,5. Esto hubiera sido muy grave para los intereses de España. El inicio de la comercialización de casi todas las variedades se vería retrasado, ya que cuando se alcanzara el índice de madurez mínimo no se habría alcanzado el contenido mínimo en azúcares (sólidos solubles), lo que significaría, además de empezar más tarde la campaña, mayor riesgo de ataques de mosca, favorecer el incremento de poblaciones de esta en meses posteriores, así como perder período de comercialización.

También han intentado eliminar los requisitos mínimos de color de la norma, tanto para el grupo de las mandarinas como para las naranjas. Y de paso pretendían avanzar en el camino de conseguir en una fase ulterior una próxima prohibición del desverdizado con etileno [...]. Si muere el requisito de color y por tanto se pueden comercializar naranjas y mandarinas verdes

les resultaría muy fácil justificar lo "innecesario" del "denostado" etileno.

No nos engañemos: todas estas modificaciones que pretende incluir Sudáfrica, apoyada por algunos estados miembros importadores, en el Código de Buenas Prácticas, en las normas de comercialización de los cítricos o en la producción ecológica, no persiguen que se desperdicie menos fruta, que el producto sea más sano, o más ecológico, solo pretenden mantener

la producción española fuera del mercado de la UE al final de su campaña de comercialización e inicio de la nuestra (solapamiento de las dos campañas comerciales), introduciendo requisitos que ellos en su final no tienen ningún problema en alcanzar en color, índices de madurez o contenido mínimo en azúcares y que nosotros en nuestros inicios todavía necesitamos tiempo para conseguirlos.

El etileno es un producto natural emitido por deter-



Trabajo en un almacén de cítricos. / ARCHIVO

minados frutos dentro de su proceso de maduración, y en los cítricos no modifica, ni avanza, ni retrasa su estado de madurez, solo cambia el color verde por el anaranjado y se utiliza porque el consumidor asocia este color a una mayor calidad del producto. Defender lo contrario no es altruismo, solo intereses comerciales espúreos.

(*) *Presidenta del Comité de Gestión de Cítricos (CGC)*

sanifruit.com

SANI[®] FRUIT

SANIFRUIT FH-L
FORMULADO PARA TRATAMIENTO POSTCOSECHA DE FRUTA DE HUESO EN LINEA

UNA FRUTA SANA SIN RESIDUOS POSTCOSECHA (ES POSIBLE!)

CAA E

SANIFRUIT

Otro producto

SANIFRUIT

SANIFRUIT FH-L, la única alternativa postcosecha para fruta de hueso

ivACE
INSTITUTO VALENCIANO DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Unión Europea
Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)
Una manera de hacer Europa



Responsables de agricultura de cinco comunidades ofrecieron su visión de la fruticultura. / ARCHIVO

Un sector fragmentado y poco organizado

Los representantes de las principales zonas fruteras de España muestran su preocupación ante los problemas estructurales del sector productivo

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Un sector fragmentado y poco organizado, así como la urgencia de aplicar innovaciones que permitan a los cultivos ser más eficientes frente al cambio climático, son dos de las preocupaciones que más repiten los responsables de agricultura de Andalucía, Aragón, Cataluña, Comunitat Valenciana y Región de Murcia.

Representantes autonómicos del ámbito agrario de estos cinco territorios, muy diferentes pero con muchos aspectos en común, se reunieron la semana pasada en el webinar 'Fruticultura: visión de las comunidades autónomas productoras', organizado por el Consejo de Ingenieros Técnicos Agrícolas, para hablar de dolores de cabeza comunes, retos y logros frente a situaciones límite como la COVID-19, la crisis climática o problemas estructurales del sector productivo.

Si en algo se mostraron de acuerdo todos ellos es en la necesidad de hacer un sector más fuerte a nivel comercial gracias a la unión de productores. Joaquín Olona, consejero de Agricultura, Ganadería y Medio Ambiente del Gobierno de Aragón, fue taxativo: "Contamos con un sector que es ejemplar en su planteamiento productivo, técnico y tecnológico, pero que tiene grandes deficiencias organizativas y debemos reconocer con humildad que el sector está fragmentado, disperso y poco organizado".

Esta misma situación la viven en Andalucía y en la Comunitat Valenciana, esta última, con la mayor parcelación que se pueda dar en la península. Para paliarlo están trabajando en distintas líneas, tal y como explicó Roger Llanes, secretario autonómico de Agricultura y Desarrollo Rural de la Generalitat Valenciana, "Estamos promoviendo la colaboración y, en algunos casos, directamente la integración de las OPFH". Ya en 2019, esta Comunitat aprobó la Ley de Estructuras Agrarias, destinada, según

Andalucía, Aragón, Cataluña, Comunitat Valenciana y Región de Murcia consideran necesario promover un sector frutícola más fuerte a nivel comercial gracias a la unión de productores

La aplicación de innovaciones que permitan a los cultivos ser más eficientes frente al cambio climático es otra de las grandes preocupaciones del sector productor de fruta español

Fruta con sabor

Desde Cataluña, su director general d'Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries, Carmel Mòdol, citó otro de los problemas que más acusan los consumidores, la pérdida de las bondades organolépticas de las frutas. "Con el plan estratégico de la fruta definimos un problema claro, que debido a la masificación en la demanda, la fruta llega a los mercados prácticamente verde, no en su punto de maduración, y este es un problema grave a resolver".

Cataluña también está dedicando esfuerzos a la fruta de pepita, como la manzana, de la que son grandes productores, ya que este cultivo tiene menos tolerancia a la aridez climática. Por ello trabajan en el Hot Climate Programme, que en unos tres años ofrecerá resultados que servirán a los agricultores para tomar decisiones importantes en la producción de cara al futuro. ■



Llanes, "a mejorar y conseguir explotaciones más grandes, que contribuyan a no expulsar a más agricultores y propietarios de un entorno altamente competitivo".

■ SOSTENIBILIDAD Y CLIMA

La sostenibilidad y el respeto al medio ambiente ha sido otro de los puntos calientes. Desde la Región de Murcia, su consejero del Agua, Agricultura, Ganadería, Pesca y Medio Ambiente, Antonio Luengo, ponía el ejemplo de la situación del Mar Menor: "En nuestra región nos miran con lupa por lo que sucede en el campo de Cartagena, donde hemos de ser capaces de demostrar que agricultura y medio ambiente son compatibles", afirmó. Tanto para estos retos medioambientales como para el cambio climático, Luengo considera que la innovación, la tecnología y el conocimiento son indispensables, "y en su aplicación los ingenieros agrícolas tienen un papel fundamental, porque nos ayudarán a ser pioneros en agricultura de precisión, como ya lo somos en la reutilización del 100% de agua que se consume en las viviendas y en la industria de la región".

■ COVID-19

El comportamiento ejemplar del sector agroalimentario frente a la crisis mundial de la COVID-19, también ha sido destacado por todos los ponentes. Reconocen que hubo mucha confusión al principio y temor al enfrentarse a una situación desconocida, pero que pese a todo no hubo ningún parón en la producción. "Trabajadores y empresarios han actuado de manera ejemplar, demostrando cuál es la labor de los agricultores, producir de la mejor forma posible y que no falte calidad, precio ni sostenibilidad", argumentó Vicente Pérez, secretario general de Agricultura de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible de Andalucía.

Adaptación, resistencia y responsabilidad fueron otros de los conceptos que utilizaron los ponentes para referirse a cómo desarrolló su labor el sector agroalimentario frente a la crisis.

■ UNA PAC MÁS IGUALITARIA

La Política Agraria Común también se puso sobre la mesa en prácticamente todos los casos. En el caso de Andalucía, Vicente Pérez destacó que su comunidad tirará del carro de la sostenibilidad y la agricultura ecológica que reclama la PAC pero, según él, "debe haber un reconocimiento por parte de Bruselas que nos ampare frente a países terceros que entran con su producción en Europa sin tener los controles que a nosotros nos exigen", reclamó.

En esta línea, también manifestó que las frutas y hortalizas deben empezar a recibir los pagos básicos de la renta a través del mecanismo de la reserva nacional, "porque sería la puerta de entrada al sector de mujeres y jóvenes agricultores".

Este webinar, que contó con la moderación del periodista agroalimentario Carlos Espotolero, ha sido el primero de un ciclo de seis que organizará el Consejo de Ingenieros Técnicos Agrícolas con motivo del Año Internacional de las Frutas y las Verduras. En junio están previstos dos webinars sobre horticultura y en el último trimestre del año tres encuentros más sobre frutas templadas, tropicales y frutos secos.



Exposición "Ellas son campo". / JAVIER ORTEGA

El sector agrario es el que más arraigo genera entre la población femenina en el mundo rural

ARAGÓN / Las mujeres quieren quedarse en el pueblo pero reclaman, más información, mejores servicios y mayor conciliación

► JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

La Consejería de Agricultura del Gobierno de Aragón y la Universidad de Zaragoza han realizado dos estudios sobre la situación femenina en el medio rural. Entre las principales conclusiones figuran que las mujeres desean seguir permaneciendo en el pueblo, siendo el sector agrario el que más arraigo genera. Pero demandan más información y coordinación por parte de la Administración pública así como mejores servicios y mayor conciliación.

Para elaborarlos se realizó un cuestionario conjunto que respondieron 563 mujeres de las 33 comarcas aragonesas y después las respuestas se analizaron por separado. Según los promotores, ambos estudios ofrecen, por primera vez, "una foto fija de la situación actual de la mujer" en cada comarca aragonesa. Tanto por el número de respuestas recibidas, como por la variedad de cuestiones incluidas, hasta donde se conoce, "el estudio es único en Europa" en integrar distintos aspectos socio-económicos, territoriales y de percepción de arraigo en el territorio.

Las principales conclusiones extraídas del "Estudio de la situación del mundo rural aragonés desde una perspectiva de género, 2020" son que las mujeres rurales están muy identificadas con el medio donde viven. Valoran especialmente su recursos naturales y culturales, y están contentas de vivir en un pueblo.

Ahora bien, las posibilidades de empleo son escasas y muchas se ven obligadas a emprender para poder trabajar. También señalan las deficiencias en servicios e infraestructuras. Su percepción respecto al apoyo de las administraciones es que existe desinformación y descoordinación.

En el estudio "Mujeres y desarrollo socioeconómico en el medio rural en Aragón: aproximación desde una perspectiva de género" se constata una mayor brecha de género poblacional y de empleo que en el medio urbano y mayor envejecimiento poblacional, revelando la existencia de dificultades para la fijación de población en edad de trabajar.

La formación aparece como elemento importante de movilidad económica y social en el medio rural. La distribución del tiempo dedicado a realizar las distintas actividades cotidianas entre las mujeres y sus parejas es desigual, aunque se

igualara algo al disminuir la edad y aumentar el nivel de formación. Se constata igualmente que las tareas de cuidados recaen en gran medida en las mujeres.

Los estereotipos están superados en gran parte, si bien persisten en algunos grupos según nivel formativo, renta y edad. También se comprueba que las mujeres desean seguir permaneciendo en el medio rural siendo el sector agrario el que más arraigo genera.

■ FACTOR DE DESARROLLO

Según el Gobierno de Aragón, las mujeres en el medio rural constituyen un factor clave en el desarrollo sostenible de los pueblos y de la sociedad.

Sin embargo, la masculinización de la actividad agraria, la escasa representatividad de las mujeres en puestos de responsabilidad y toma de decisiones, sus mayores dificultades para acceder a los diferentes servicios, implica una falta de oportunidades.

Así como de acceso en igualdad de condiciones a un empleo, a la propiedad de las tierras o a las tareas de gestión empresarial en el sector agroalimentario, que ha tenido como consecuencia el abandono del medio rural por parte de muchas mujeres.

"Para revertir esta situación es preciso afrontar las desigualdades que todavía sufren las mujeres en el medio rural". Para ello, el Departamento de Agricultura y Ganadería creó en 2017 la Unidad de la Igualdad y una Mesa de trabajo, una iniciativa pionera.

En el seno de esta unidad se ha elaborado un programa de formación del personal funcionario en igualdad, en el que ya han participado más de 200 personas tanto de servicios centrales como periféricos. Asimismo, se está potenciando la participación de las mujeres en los órganos de toma de decisiones, como los consejos rectores de las cooperativas agrarias y el Departamento colabora con la Federación de Cooperativas Agrarias de Aragón y las organizaciones agrarias, para concienciar y animar a las mujeres a que se incorporen a estos órganos.

En la misma línea, desde hace unas semanas, se encuentra itinerando por Aragón la muestra fotográfica "Ellas son campo", de las artistas Noemí Rodrigo y Mercedes Bueno, que pretende reflejar la situación de las mujeres rurales aragonesas en la actualidad, con sus luces y sus sombras.

Clara Prieto, nueva presidenta de la DOP Cereza del Jerte

Sustituye a Emilio Sánchez que pasa a ser vicepresidente

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen Protegida Cereza del Jerte anuncia la elección de Clara Prieto como nueva presidenta. Sustituye a Emilio Sánchez, votado en 2019. Emilio Vaquero hará las funciones de vicepresidente y Consuelo Sánchez ha sido elegida secretaria del Consejo Regulador.

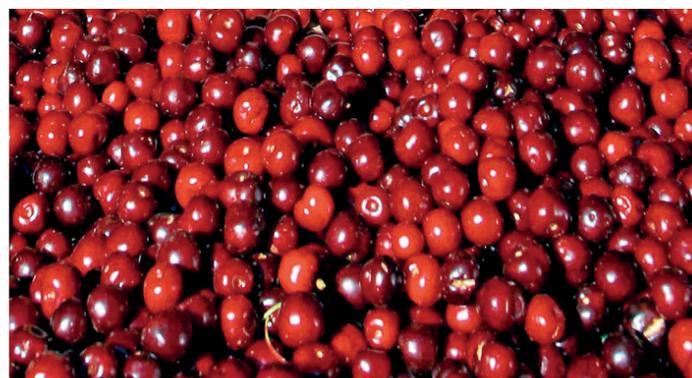
La designación se propuso en el Pleno del Consejo Regulador celebrado el pasado lunes, 3 de mayo. La recién elegida presidenta, licenciada en Ciencias Empresariales, ha trabajado en diferentes empresas vinculadas al sector hortofrutícola.

La nueva presidenta ha destacado que su objetivo será "lograr que la Picota del Jerte siga siendo uno de los más claros referentes de los productos agroalimentarios de Extremadura".

El Consejo Regulador de Denominación de Origen Protegida Cereza del Jerte es una entidad que trabaja para promocionar y certificar el origen y la calidad de los productos protegidos. Sus principales objetivos son difundir la imagen corporativa de la Denominación de Origen Protegida Cereza del Jerte, así como promocionar el cultivo y la comercialización de cerezas de calidad.



Clara Prieto sustituye en la presidencia a Emilio Sánchez. / DOP



El objetivo de la nueva presidenta es lograr que la Picota del Jerte siga siendo uno de los referentes de los productos agroalimentarios de Extremadura

Mercados Franceses

Información elaborada por Nerea Rodríguez



Los mercados franceses ante la crisis de la COVID-19

La plataforma logística de Saint-Charles International y los Mercados de Interés Nacional (MIN) de Rungis-París, Marsella y Toulouse valoran la gestión de sus responsables en uno de los ejercicios más complicados debido a la crisis sanitaria

Los operadores de Saint-Charles se caracterizan por su flexibilidad a través de los diferentes tipos de clientes a los que sirven. Son proveedores de hipermercados, supermercados y discount; también son proveedores de mercados mayoristas como Rungis o Lyon-Corbas, y son proveedores del canal de venta de mercados itinerantes y locales. Sobre los canales de distribución que más han sufrido y los que han salido beneficiados durante la pandemia, Denis Ginard, presidente del Sindicato Nacional de Importadores de Frutas y Hortalizas (SNIFL) señala que el que más ha sufrido es “el vinculado a los mayoristas o semi-mayoristas que atienden a las colectividades locales y a la restauración”. Así, este descenso de la actividad se ha dejado sentir con fuerza en los MIN (Mercados de Interés Nacional). “Los mercados al aire libre también han sufrido esta situación”, especialmente durante las primeras semanas del confinamiento de 2020, cuando su apertura fue prohibida por las autoridades públicas.

Por otro lado, Ginard apunta que se ha producido “una aceleración de las compras en supermercados y tiendas de barrio. Las distintas fases de ‘confinamientos’ y ‘toques de queda’ han favorecido es-

tos canales de distribución”. Además, parte de las ventas que tradicionalmente se destinaban a la hostelería “se han trasladado a los supermercados y a los comercios de proximidad, que han visto aumentar su cuota de mercado en este periodo”.

Desde el punto de vista logístico, el presidente del SNIFL explica que, en los primeros meses de pandemia, —marzo y abril de 2020—, “los operadores de Saint-Charles trabajaron mucho en el mercado francés, sobre todo con los supermercados y las tiendas de proximidad, sin embargo esta situación cambió durante el segundo confinamiento, en los meses de octubre y noviembre”. En cuanto a la exportación, “esta línea de trabajo se ha mantenido durante todo el ejercicio pasado, incluso se ha visto reforzada en determinados destinos y tipos de productos”.

■ MIN RUNGIS

El Mercado Internacional de Rungis es uno de los mayores mercados hortofrutícolas del mundo, una auténtica referencia en el sector al representar el 71% del aprovisionamiento de frutas y hortalizas de Francia, que en volumen son más de 1,2 millones de toneladas.

Stéphane Layani, presidente del MIN Rungis, en un reciente discurso a los opera-



En todo 2020 no ha habido ninguna liquidación de empresa en Rungis. / MIN RUNGIS

dores del mercado, recordaba que desde hace más de un año “estamos atravesando un periodo sin precedentes, sin embargo, los operadores del Mercado Internacional de Rungis han trabajado incansablemente para garantizar

En Saint-Charles, la exportación se ha mantenido incluso se ha visto reforzada en determinados destinos y tipos de producto

la continuidad del servicio público de alimentación, y desde Semmaris —empresa gestora del Mercado Internacional de Rungis— seguimos trabajando duro para avanzar y construir el futuro”.

Para el presidente del principal mercado mayorista francés “esta crisis sanitaria mundial ha revelado la fuerza de nuestro mercado, su inquebrantable solidaridad y su diversidad de oportunidades”. En opinión de Layani, “la autoridad administradora del mercado ha gestionado esta crisis de manera impecable”. En primer lugar se tomaron las decisiones de seguridad que la crisis requería: seguridad de bienes y personas, y seguridad sanitaria. Pero Semmaris ha ido más allá y para hacer frente a las dificultades de las empresas de Rungis, creó un Fondo de Solidaridad de 4 millones de euros que “ha permitido dar exenciones a las empresas que lo necesitaban”. Stéphane Layani se mostraba orgulloso al confirmar que durante todo este periodo “no ha habido ninguna liquidación en el Mercado de Rungis”.

Consciente de las dificultades que también presenta el ejercicio 2021, Layani confirmó, en su discurso a los operadores, que ha renovado el Fondo de Solidaridad para seguir ayudando a las empresas con más problemas. Así mismo, confirmó que durante este año Semmaris continuará invirtiendo en el mercado con el Plan de Desarrollo Rungis.

■ MIN MARSELLA

Además de la distribución de alimentos, el mercado mayorista de la ciudad de Marsella, MIN des Arnavaux, va a acelerar su transformación a pesar de la coyuntura. Se trata de un cambio estructural que comenzó hace varios años, con el desarrollo de 45.000 m² de nuevas naves industriales y comerciales, para duplicar su superficie en 2022.

La llegada de la autopista L2 (A507) ha permitido conectar la plataforma de distribución de alimentos con el oeste y el este de la región. Proporciona al mercado mayorista una posición geoestratégica importante para la logística en la ciudad y la región. Por eso pretende desarrollar su vocación mucho más allá de la distribución alimentaria.

Situado cerca del Gran Puerto Marítimo de Marsella y de la estación de tren de Saint-Charles, en el cruce de las autopistas A7 y A507, el MIN des Arnavaux se encuentra en el centro de la intermodalidad para el transporte de mercancías a escala local, nacional e internacional.

De la logística de los alimentos perecederos a la de las mercancías, solo hay un paso que Somimar —empresa semi-pública que gestiona el mercado— pretende dar. Y un paso de gigante si nos ate-

MOVIMIENTO RESPONSABLE DE MERCANCÍAS

Évoluons ensemble

Grupaje diario internacional
ITALIA FRANCIA BÉLGICA HOLANDA

+34 96 164 31 40
www.molbo.es

Tres años después de su adquisición por el grupo Lumin Toulouse y a pesar de la dramática situación sanitaria que atravesamos, el MIN Toulouse ha cumplido sus objetivos en 2020

nemos al proyecto presentado el pasado 2 de abril.

Se trata de la creación de una plataforma de 10 hectáreas en la que se construirán 50.000 m² de almacenes específicos para crear una base logística urbana conectada por pasarelas con la L2 y la A7. Tendrá 300 muelles de carga y descarga. Un tercio se utilizará para recibir las mercancías de los vehículos pesados, mientras que dos tercios se utilizarán para cargar los vehículos de reparto ligeros y "limpios".

Al mismo tiempo, el MIN pretende convertirse en "la mayor planta fotovoltaica urbana de Francia" cubriendo el mercado con 100.000 m² de paneles solares de aquí a 2022.

MIN TOULOUSE HACE PLENO

Tres años después de su adquisición por el grupo Lumin Toulouse y a pesar de la dramática situación sanitaria que atravesamos, el MIN Toulouse ha cumplido sus objetivos en 2020, según confirmaba, en una reciente rueda de prensa, Dominique Batani, presidente del mercado mayorista. "Acogemos a nuevas empresas muy diversificadas en los sectores de la logística, las actividades de apoyo, la agroalimentación, etc. Todo ello sin ser un segundo Rungis en Toulouse, sino manteniendo los valores locales".

La ocupación actual es del 97% y el MIN de Toulouse sigue desarrollando su infraestructura. Durante el primer trimestre de 2021, ha puesto a disposición 3.500 m² de locales adicionales, incluidos 850 m² de espacio específico para empresas viveristas.

En 2019, desde el MIN de Toulouse se vendieron 179.000 toneladas de productos, un volumen de ventas ligeramente mayor que en 2018 (169.000 toneladas) y alcanzó una facturación de 389 millones de euros, un 5% más. El número de empresas en el mercado se ha mantenido en 154, pero hay una menor presencia de productores (272 en lugar de 295). "A pesar de ofrecer la entrada gratuita a los jóvenes agricultores y a los agricultores ecológicos, es difícil incrementar su presencia en nuestro mercado, sencillamente porque el número de productores está disminuyendo en Francia", reconocía Maguelone Pontier, directora del mercado mayorista, también presente en la rueda de prensa con motivo del Balance 2020 de Mercado de Toulouse.

Sobre los efectos que la COVID-19 ha tenido en el día a día del mercado, los responsables de Lumin Toulouse —empresa gestora del MIN Toulouse— precisaron que casi el 15% de las empresas se han visto gravemente afectadas por esta crisis sanitaria, mientras que un 30% de los operadores han salido beneficiados gracias al importante cambio en la demanda de los consumidores hacia los productos ecológicos y locales.

Maguelone Pontier también señaló que durante el pasado año, "se estableció un importante programa de acompañamiento para las empresas del mercado para mantener informados a todos de las últimas decisiones (Estado, prefectura...), además, tras el cierre de los mercados



El mercado de Marsella, MIN des Arnaux, acelera su transformación. / MIN ARNAUX

al aire libre, en MIN Toulouse abrimos una nueva zona destinada a particulares para que estos pudieran hacer sus pedidos y recogerlos. Por ejemplo, una de nuestras empresas que ofrece 'cestas' a domicilio sextuplicó su facturación y desarrolló su actividad de reparto".

En el ejercicio 2021, para no dejar a nadie en el camino, Dominique Batani confirmó que Lumin Toulouse aplicará exenciones de alquiler que van de uno a seis meses, en función de las pérdidas de facturación.

Desde 1989

Elle et Lui



ARC de TRIOMPHE

FRUTAFRO

Av. Benicalaf, 81
46514-BENAVITES (VALENCIA)
Tel.. +34 962 636 087
Fax. +34 962 636 284

frutafro@frutafro.com - www.frutafro.com



COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE
SANGUINELLI
CLEMENTINAS - MANDARINAS - NARANJAS

El Reportaje



Las imágenes de estas páginas han sido cedidas por la UCO. El proyecto Citrustech cuenta con una ayuda europea de fondos FEDER.

Citrustech, un paso para la modernización en la citricultura

El proyecto de transferencia tecnológica Citrustech se alza como una posibilidad en el desarrollo y adaptación de prototipos tecnológicamente avanzados que se utilizarán para la recolección de cítricos. El proyecto se dota de avances tecnológicos con el objetivo de modernizar el sector cítrico y llevar a cabo una producción sostenible. Una gran oportunidad para la citricultura que en España encuentra cierta desventaja frente a competidores de otros países en lo que respecta al nivel de mecanización en el sector, algo que repercute directamente en los costes finales del cultivo y a lo que Citrustech pretende dar respuesta. Por ahora, Citrustech continúa trabajando en la modernización, la innovación y la sostenibilidad en el sector cítrico.

► ALBA CAMPOS TATAY. REDACCIÓN.

El proyecto Citrustech nace con el objetivo de modernizar el sector de la citricultura, dotarle de prototipos innovadores respecto a la maquinaria y acompañar esa modernización con un uso de técnicas de cultivo respetuosas con el medio ambiente. Avanzar en la mecanización de las operaciones de cultivo, fomentar el uso de medidas agrosostenibles, impulsar la formación de agricultores y técnicas, así como crear un plan de comunicación y difusión que mejoren la incorporación de las innovaciones, son algunas de las acciones principales que plantea el proyecto.

El Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA), la Universidad Politécnica de Cartagena (UPCT), la Universidad de Córdoba (UCO) y la Universidad Politécnica de Valencia (UPV) ya habían estado trabajando en esta línea de investigación antes de que el proyecto saliera a la luz. Se conoció inicialmente como CitrusRec, y en una fase posterior de mejora de los prototipos desarrollados, se le denominó, finalmente, Citrustech. Un proyecto del cual son miembros solicitantes, además de las instituciones ya nombradas, entidades como Anecoop, la fundación Cajamar y la empresa García Carrión.



Ensayo de recolección de cítricos dentro del proyecto Citrustech. / FOTOGRAFÍAS: ANTONIO TORREGROSA

■ VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA MECANIZACIÓN DE LOS CULTIVOS

La citricultura en España presenta unos gastos en insumos de los más altos del mundo, sobre todo en lo que afecta a la mano de obra “y tenemos que aprovechar todos los avances que nos pueda proporcionar la tecnología para mejorar la rentabilidad del cultivo”, exponen desde Anecoop. Desde la Conse-

“Tenemos que aprovechar todos los avances que nos pueda proporcionar la tecnología para mejorar la rentabilidad del cultivo”, Anecoop

jería de Agricultura, Desarrollo Rural, Emergencia Climática y Transición Ecológica, el director de la Estación Experimental Agraria de Carcaixent, José Luis Valero, explica que una de las cla-

ras ventajas de la mecanización es la reducción de costes, ya que la recolección y poda manuales suponen entre un 33 y un 55% del coste total de producción. Además, afirma que “no hacer

efectiva la mecanización supondría una clara desventaja frente a competidores extranjeros ya que, si los precios en origen se mantienen como hasta ahora, la dimensión de las explotaciones tiene que crecer y los costes de producción deben bajar”.

El departamento de Ingeniería Rural y Agroalimentaria de la UPV lleva años investigando la mecanización en el sector de la citricultura. Los ingenieros agrónomos Antonio Torregrosa y Coral Ortiz, miembros del departamento, participan también en Citrustech. Ambos coinciden en que la rentabilidad y, por consiguiente, la continuidad del cultivo, es una de las claras ventajas que ofrece el proyecto. Pero añaden que, además, las condiciones laborales de los trabajadores se verían favorecidas “pues algunas tareas, como la poda y la recolección son físicamente bastante duras”, afirma Torregrosa.

Y no solo eso, la ingeniera Coral Ortiz ve en el proyecto también una ventaja de inclusión social pues afirma que podría suponer “el incremento de la incorporación de mujeres y jóvenes en el sector de la citricultura”. Además, añade que “la tecnificación en algunas labores podría reducir el abandono de las tierras y favorecer la inclusión

social en áreas rurales, contribuyendo a disminuir el despoblamiento rural y facilitando su relevo generacional”.

Sin embargo, algunos citan que estas mejoras pueden suponer una reducción de puestos de trabajo, “aunque realmente lo que ocurre es que estos deberían ser más especializados”, apuntan desde Anecoop. Otra de las críticas gira en torno a la tecnología pues exigen adaptar los marcos de plantación para aprovechar las ventajas de alguna maquinaria del proyecto, como las cosechadoras, que necesitan calles más anchas, “aunque los árboles pueden ser más altos por lo que no implica que baje la producción por hectárea, más bien al contrario”, explican desde Anecoop.

A pesar de presentar algunos inconvenientes, los expertos ven en estas innovaciones un camino hacia la mecanización del sector y apuestan por ello a partir del proyecto Citrustech.

■ OPERARIOS Y LAS MÁQUINAS

Aunque se busca la mecanización del sector, el trabajo de los operarios continúa siendo de gran importancia. “Las máquinas facilitan su labor, pero no la sustituyen en su totalidad” afirman desde Anecoop. Este es el caso del monitoreo de plagas, algunas acciones de poda o la intervención manual en la recolección, que se apoyan en las nuevas propuestas de Citrustech. Además, continuará siendo necesaria la conducción o manejo de los equipos, así como su mantenimiento y la supervisión de las tareas. Las máquinas pueden asistir a los operarios en los trabajos más arduos como los tratamientos fitosanitarios, el control de la hierba con segadoras, el mantenimiento del tamaño de las plantaciones mediante la poda mecanizada, recolección, etc.

Así, Citrustech busca “soluciones mixtas”, según explica Antonio Torregrosa. De esta manera, por ejemplo, en la poda, se combinaría la poda mecánica con la manual y en este último caso, se irían introduciendo, cada vez más, “las herramientas eléctricas que reducen la fatiga de los operarios”, apunta este ingeniero agrónomo.

■ RIESGOS LABORALES

A pesar de las claras ventajas en el ámbito laboral que supone la introducción de la mecanización en el sector citrícola, desde Citrustech reconocen que “también ha contribuido a aumentar la gravedad de los accidentes relacionados con el manejo de esas mismas máquinas”. Algunos de los riesgos laborales están relacionados con aspectos ergonómicos (sobreesfuerzos, fatiga...) u otros nuevos (ruido, atrapamientos...) y es por ello por lo que “se trata de conseguir innovaciones tecnológicas que tengan en cuenta los riesgos laborales y consigan desarrollos que mejoren las condiciones de los trabajadores y la rentabilidad del cultivo”, explica Coral Ortiz.

José Luis Valero opina que “los accidentes son debidos más a falta de concienciación y falta de profesionales que a la propia manipulación de la maquinaria” y añade que “los precios



Imagen de la cosechadora utilizada en los trabajos del proyecto. / UCO



Ejemplo de la máquina en funcionamiento. / UCO



Otro momento de la cosecha mecanizada. / UCO

pagados en la recolección son muy bajos y, por tanto, implica una recolección rápida para sacar el jornal y eso es algo que normalmente está reñido con la seguridad”.

Sin embargo, en esa balanza beneficio-riesgo, siempre sale ganando el beneficio, según los expertos. Las máquinas pueden mejorar las condiciones laborales siempre que sean usadas correctamente, pero también introducen riesgos, de ahí “que sea necesario el conocimiento de dichos riesgos y formar adecuadamente a los operarios”, explica Antonio Torregrosa.

■ ¿QUÉ ESTÁ CONSIGUIENDO CITRUSTECH?

“Se ha avanzado muchísimo en la mecanización del sector”, afirma Antonio Torregrosa. La aplicación de los tratamientos fitosanitarios, con el empleo de los pulverizadores hidroneumáticos (turbos) frente a las mangueras y pistolas y también

“Hacer las cosas de la forma más eficiente, segura y cómoda posible es algo a lo que no podemos renunciar”, Antonio Torregrosa

“La tecnificación en algunas labores podría reducir el abandono de las tierras y favorecer la inclusión social en áreas rurales, contribuyendo a disminuir el despoblamiento rural y facilitando su relevo generacional”, Coral Ortiz

La mecanización en la producción y recolección citrícola es “una opción muy interesante e inevitable para el futuro y la sostenibilidad de la citricultura”, José Luis Valero

con el triturado de los restos de poda frente a la quema, son algunos ejemplos.

“Pero aún quedan algunas tareas que es necesario meca-

nizar, como la poda y la recolección que, con los marcos de plantación y estructura actual de los árboles, son difíciles de conseguir”, añade.

Citrustech contra el cambio climático

Desde Citrustech se muestran implicados en la mitigación del cambio climático y la sostenibilidad medioambiental. Por ello afirman que “el fomento de buenas prácticas en el cultivo de los cítricos en España tendría un efecto directo en la mejora ambiental de no solo las más de 300.000 hectáreas de este cultivo, sino del entorno agrario en general”.

La mecanización en la producción y recolección citrícola es “una opción muy interesante e inevitable para el futuro y la sostenibilidad de la citricultura” afirma José Luis Valero y añade que el proyecto podría contribuir a la mitigación del cambio climático si la mecanización “va acompañada de una eficiencia energética y la utilización de maquinaria eléctrica”.

Además, Coral Ortiz opina que todo el proceso se encuentra enlazado. Si “la mecanización es imprescindible para incrementar la rentabilidad del cultivo y evitar el abandono de los campos”, y la continuidad del cultivo supone la supervivencia de una masa importante de árboles que actúan como sumideros de carbono, la mecanización en sí misma ya está contribuyendo en la lucha contra el cambio climático.

Con el proyecto Citrustech se aborda el manejo del suelo mediante cubiertas vegetales. Este tipo de gestión, además de reducir el uso de herbicidas, y sus posibles efectos sobre el medio

ambiente, reduce el uso del conjunto tractor-apeiro, cuya utilización emite gases de combustión a la atmósfera y contribuyen a la lucha contra el cambio climático. Asimismo, da lugar a una masa vegetal que absorbe emisiones de CO₂. En el proyecto también se impulsa la optimización de tratamientos fitosanitarios a través del uso de la herramienta de recomendación de volúmenes de caldo “CitrusVol”. Esta herramienta puede reducir el volumen de caldo entre el 20 y el 40%, dependiendo de la plaga a tratar, el producto utilizado, el tamaño de los árboles y el marco de plantación.

Esta reducción se debe a que el volumen recomendado por la herramienta se ajusta al tamaño y densidad real de la vegetación objetivo, adecuando el volumen de aplicación a la cantidad de vegetación que se pretende proteger, al tipo de plaga y al producto que se utiliza. La utilización de esta herramienta supondría, por lo tanto, una reducción del uso de agua y producto fitosanitario lo que implicaría a su vez, una reducción del llenado de los depósitos y de los viajes para la carga de agua. “Es por ello, que se produciría una reducción del gasto de gasoil y de emisiones de gases de combustión a la atmósfera, así como de fitosanitarios y sus derivados que pueden contribuir al cambio climático”, apuntan desde Anecoop. ■

Torregrosa explica que Citrustech no es un proyecto de investigación en sí, sino más bien de transferencia tecnológica. Por tanto, los resultados que muestra se basan fundamentalmente en otros proyectos anteriores que se han ido desarrollando a lo largo de muchos años. Temas como el de la poda mecánica requieren años de investigación por parte de los expertos para conseguir unos resultados sólidos, explica Torregrosa. Citrustech es un proyecto relativamente nuevo y “no se pueden abordar investigaciones profundas, se pueden rematar algunos flecos y divulgar los resultados alcanzados hasta ahora”.

Coral Ortiz explica que el proyecto continúa realizando actuaciones en la actualidad pues “se han estado realizando seminarios en línea y se están preparando jornadas y demostraciones de maquinaria a distancia para agricultores y técnicos”. Y añade que Citrustech tiene un carácter y una “voluntad continuista”.

■ ¿QUÉ PRETENDE CONSEGUIR EN UN FUTURO?

Antonio Torregrosa, centrado en los temas de poda mecánica y recolección con vibradores de tronco y ramas, opina que han conseguido “demostrar que la poda se puede mecanizar, aunque con ayuda manual y que es posible desprender porcentajes altos de fruta del árbol con sistemas vibratorios”. Sin embargo, admite que, con las actuales condiciones de demanda del mercado de fruta fresca y los precios de la mano de obra, la recolección con vibrador no es factible. Pero “a largo plazo es una posibilidad que hay que conocer, pues pueden cambiar las condiciones laborales y las exigencias del mercado”, explica.

No todos se encuentran a favor de esta mecanización en el sector, pero Coral Ortiz afirma que “la mecanización citrícola parece una vía imprescindible para la supervivencia del cultivo, mejorando la rentabilidad de este al reducir el coste elevado de muchas operaciones”.

Además, explica que la idea es seguir implementando y mejorando los prototipos para que la tecnificación de las operaciones laborales, especialmente de poda y recolección, “mejore los resultados económicos de las plantaciones de cítricos a través de su modernización, y así poder ofrecer al agricultor un escenario más estable”. Torregrosa realiza un símil entre la mecanización y la escritura “¿a alguien se le ocurre seguir escribiendo a mano o con pluma?”, la innovación tecnológica ha aportado a la sociedad grandes avances y progresos y en este caso “creo que hacer las cosas de la forma más eficiente, segura y cómoda posible es algo a lo que no podemos renunciar, otro tema es cómo se reparta la riqueza”.

Citrustech continúa trabajando en la modernización, la innovación y la sostenibilidad en el sector citrícola y, tal vez, en un futuro no muy lejano, la mecanización y el trabajo manual de los operarios se encuentren en total consonancia como ya lleva ocurriendo durante muchas décadas en otros sectores.

Agrocultivos

La fruta de hueso adapta su producción a las demandas de los consumidores

Los resultados de un análisis del MAPA describen un sector dinámico, que adapta su oferta a la demanda en productos y variedades, respondiendo a los gustos y tendencias de los consumidores de la UE

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación ha publicado en su página web un estudio que analiza la realidad productiva del sector de la fruta de hueso en España en 2020, en el que se constata cómo los productores de albaricoque, melocotón y nectarina han adaptado su potencial productivo a las demandas de los consumidores.

Del estudio se desprende un incremento del 9% de las superficies plantadas de cerezo en el último año, que alcanzan las 23.006 hectáreas. También se han producido incrementos de superficies plantadas de paraguayano (+7%), con un total de 10.200 ha y de platerina (+15%), cultivo aún minoritario con apenas 500 hectáreas, pero con un buen ritmo de crecimiento y demanda al alza.

Para todos estos cultivos se registran porcentajes elevados de plantaciones menores de 5 años, que en el caso del cerezo suponen el 18% del total, un 19% en el caso del paraguayano y un 38% en la platerina. Teniendo en cuenta que estas plantaciones no han alcanzado su madurez, los datos indican un importante potencial productivo para los próximos años.

Asimismo, el estudio identifica una disminución de la superficie plantada total en aquellos cultivos cuya comercialización ha sufrido más en las últimas campañas, aunque con matices interesantes. En el caso del albaricoque, si bien la superficie total desciende un 1% debido a la desaparición de superficies de producción de las tradicionales variedades amarillas, las variedades anaranjadas incrementan hectáreas y representan ya



Se ha empezado a comercializar fruta de hueso andaluza y murciana. / ARCHIVO

el 58% del total de la superficie plantada.

Por lo que se refiere al melocotón, las nuevas plantaciones se dirigen hacia variedades de media estación y tardías de melocotón Amarillo, reduciéndose las superficies destinadas a melocotones tempranos. Así, el melocotón de piel y carne amarilla ya supone el 45% del conjunto de la superficie plantada, con un crecimiento en el último año de un 5%.

Para la nectarina, el estudio muestra un desplazamiento hacia las variedades amarillas, ya sean tempranas o tardías, disminuyendo el cultivo de media estación, que desciende un 16% en un año.

Mientras, la producción de ciruela que, tras años de crecimiento a una tasa interanual media en los últimos 5 del 7%, disminuye su superficie un 12% en un año.

■ COMPROMISO CON EL SECTOR

Para conocer mejor la realidad productiva en España, en 2019 se introdujo como obligatorio para las superficies de frutales, recoger la información correspondiente al cultivo, variedad y año de plantación, a través de la Solicitud Única de la PAC y de las inscripciones en el Registro General de la Producción Agrícola (REGIPA).

Esta modificación facilita a la administración el conocimiento de datos para el análisis con el fin de poner a disposición del sector información valiosa para la mejora del conocimiento. Esta información, disponible para todos los interesados, sirve para dotar a los profesionales de herramientas para la toma de sus decisiones empresariales.

La recopilación de los datos para la fruta de hueso, recogida a través de los dos registros citados anteriormente en los años 2019 y

En 2020 se registró un incremento del 9% en las superficies plantadas de cerezo, un 7% en paraguayano y un 15% en platerina

La superficie de melocotón amarillo crece un 5% respecto a 2019, impulsada por variedades de media estación y tardías

2020, ha supuesto la base de partida de este estudio, que contribuye a dar respuesta al compromiso de transparencia del Ministerio de Agricultura con el sector.

Los resultados de este análisis describen un sector dinámico, que adapta su oferta a la demanda en productos y variedades, respondiendo a los gustos y tendencias de los consumidores de la Unión Europea, a donde se destina el 50% de la producción española de fruta de hueso.

■ CAMPAÑA 2021

En la primera semana de mayo comenzó la comercialización de las primeras partidas de fruta de hueso en la zona de Murcia y Andalucía, así como de sandías y melones en Almería.

La temporada se ha iniciado con unas buenas perspectivas, sobre todo tras los resultados del año pasado, cuando la elevada demanda supuso importan-

tes incrementos en el consumo. En el caso del melón y la sandía, el consumo en los hogares en 2020 aumentó respecto a la media de los últimos 5 años un 9% y un 16% respectivamente. Y en el caso de fruta de hueso, el consumo en los hogares no pudo crecer pese a la elevada demanda, por una reducción en la oferta disponible (un 16% menos que la media), debido principalmente tanto a la bajada de superficie como a la incidencia de eventos meteorológicos extremos durante la primavera y el verano.

Según señala el Ministerio de Agricultura, el comercio exterior de la fruta de hueso tuvo un comportamiento excelente. Pese a contar con un menor volumen, se logró una cifra record de exportaciones en valor, alcanzando los 1.164 millones de euros. Y en el caso de melón y sandía, los valores unitarios de exportación superaron la media en un 8,5% y un 14,3%, respectivamente.

Estos buenos resultados en mercados exteriores se reflejaron en las cotizaciones nacionales, logrando tanto en fruta de hueso como en melón y sandía, precios medios a salida centro de acondicionamiento un 40% por encima de la media de las últimas campañas. El único producto que sufrió una coyuntura de precios diferente a la norma general indicada fue la ciruela, debido al cierre del mercado brasileño al principio de nuestra campaña de exportación. Esta coyuntura ya ha sido superada por la reapertura de este importante mercado para el año 2021.

Extremadura prevé una producción normal en fruta de hueso en 2021

Campaña marcada por la apertura del mercado brasileño

► VF. REDACCIÓN.

La Asociación de Fruticultores de Extremadura (Afruex) prevé una campaña de fruta de hueso en 2021 con valores normales, que estará además marcada por la reapertura del mercado brasileño, país clave en las exportaciones de la región.

El director gerente de Afruex, Miguel Ángel Gómez, ha indicado que la climatología, salvo algunos casos aislados de heladas y granizo, permite hablar de una campaña con valores medios, a diferencia de otras zonas productoras que han tenido este año problemas.

Estas perspectivas permiten bajar una producción en Extremadura de en torno a las 300.000 toneladas, a expensas de cómo se desarrolle la campaña.

Las menores cifras alcanzadas por otras zonas productoras podrían hacer que subieran los precios esta temporada, aunque Gómez ha querido ser cauto en este sentido, pues esta circunstancia "también depende de otros factores". A este respecto, el precio también depende entre otros de las decisiones internacionales o de las temperaturas existentes en primavera y verano en zonas como el norte

de Europa (a más calor habrá más consumo). "Si en plena campaña hay una ola de frío en Europa el consumo será menor. Queda tiempo para conocer el comportamiento de los precios", ha incidido el dirigente de Afruex.

Uno de los aspectos positivos de la campaña será la reapertura del mercado brasileño, después de que el año pasado las autoridades de este país cerraran sus puertas para evitar la incidencia de la plaga Lobesia botrana. Tras un largo proceso, las autoridades brasileñas enviaron a principios de año



La ciruela podrá exportarse de nuevo a Brasil durante esta campaña. / ARCHIVO

finalmente al Ministerio de Agricultura su aprobación al

plan propuesto de manejo de cultivo de la ciruela.

En cuanto a la incidencia del Brexit en las exportaciones destinadas a Gran Bretaña tampoco se prevén problemas este año, ejercicio donde las principales dudas estaban puestas en si este nuevo escenario internacional conllevaría una mayor carga burocrática.

Por tanto, la campaña se desarrollará con buenas perspectivas en cuanto a las exportaciones, aunque el gerente de Afruex ha afirmado que "se debe esperar, pues siempre puede haber muchas variables encima de la mesa" en la esfera internacional.

A diferencia de la cereza, que se ha iniciado con adelanto, el resto de la fruta de hueso extremeña comenzará con unos siete días de retraso, un retraso que no obstante se podría recortar durante la propia campaña.

Los cítricos cerraron 2020 con más 76 millones de euros de indemnizaciones

El 40% de esta cantidad derivada de la adversa meteorología corresponde a la Comunitat Valenciana

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Naranja, mandarina, limón, lima y pomelo, son cultivos que gozan de gran importancia dentro del panorama agrícola español. La línea de seguro de cítricos, que es la que da cobertura a estas producciones, es una de las pocas que ya incluía el primer plan de seguros agrarios de nuestra historia, que se aprobó en Consejo de Ministros del 30 de mayo de 1980. Este recorrido, así como la importancia de estos cultivos, tienen su reflejo en las cifras del seguro.

La línea de cítricos es la cuarta línea de seguro con mayor producción asegurada a nivel nacional durante el ejercicio 2020 y la tercera si nos fijamos en su aportación en primas al volumen del negocio. El último año, se suscribieron más de 18.500 pólizas que dieron cobertura a más de 128.200 hectáreas de cultivo y a una producción que alcanza los 3,2 millones de toneladas y que supone casi un 11% más respecto a 2019.

La Comunitat Valenciana es la principal zona productora y concentra casi el 60% de las toneladas aseguradas a nivel nacional. En concreto, para proteger la cosecha 2020 se contrataron en la comunidad más de 17.600 pólizas, que dieron cobertura a casi 70.000 hectáreas de cultivo y a una producción de 1,84 millones de toneladas. La provincia de Valencia lleva gran parte del peso de esta línea de seguro y contrata el 30% del total nacional.

En los últimos años, nuestro país está experimentando fenómenos climáticos adversos de gran intensidad y muy variables. En concreto, el año 2020 se ha caracterizado por una intensa actividad tormentosa, con fuertes precipitaciones acompañadas de pedrisco, que, sumadas a las heladas y los temporales de viento del arranque



En 2020 se suscribieron más de 18.500 pólizas que dieron cobertura a más de 128.200 hectáreas de cultivo y a una producción de 3,2 millones de toneladas. / ARCHIVO

La producción asegurada aumentó casi un 11% con respecto al 2019 y alcanzó los 3,2 millones de toneladas

Helada, pedrisco y viento han sido los riesgos que más daño causaron en esta campaña de cítricos

La Comunitat Valenciana y Región de Murcia superan el 50% de la superficie total asegurada

del año 2021, han cerrado la campaña cítricos con una estimación de indemnizaciones que se sitúa en los 76 millones de euros, con una superficie siniestrada total que alcanza las 63.000 hectáreas. El 40% de esta cantidad corresponde a la Comunitat Valenciana, con una cifra final de indemnizaciones superior a los 31 millones de euros. Además, esta región es la que acumuló las mayores indemnizaciones por pedrisco.

Recordamos que en general, los cuatro últimos ejercicios se encuentran entre los cinco peores de la historia del seguro agrario. La incertidumbre que generan estos fenómenos meteorológicos, incontrolables e impredecibles, convierte al seguro de cítricos, cuyo periodo de contratación está abierto actualmente y hasta el 15 de septiembre, en el mecanismo de cobertura más idóneo con el que cuentan los agricultores para proteger sus cosechas.

NOVEDADES DEL SEGURO

Por ello y coincidiendo con el comienzo del periodo de contratación del seguro de cítricos, el pasado 22 de junio, Agroseguro celebró un encuentro telemático que contó con más de 200 asistentes entre representantes de las entidades coaseguradoras y de sus redes comerciales, así como profesionales del sector. En esta ocasión, además, ha prestado su colaboración la Generalitat Valenciana, a través de la Conselleria de Agricultura, Desarrollo Rural, Emergencia Climática y Transición Ecológica, con la participación de Elena Picó, subdirectora de Estructuras Agrarias y Cooperativismo.

Un encuentro que el año pasado no pudo celebrarse, debido a la COVID-19, y que, en esta ocasión, por primera vez, no se ha podido realizar de manera presencial.

Como es habitual, a través de diferentes ponencias se explica-

ron los aspectos más relevantes del seguro. El primero en intervenir, el director territorial de Agroseguro en la zona de Levante, Manuel González Corral, explicó los datos de contratación más llamativos como que la implantación nacional del seguro roza el 50% de la superficie total, si bien destaca especialmente la de la Comunitat Valenciana que, junto con la Región de Murcia, son las dos zonas productoras que superan dicho porcentaje de penetración del seguro.

Por su parte, la subdirectora de Estructuras Agrarias y Cooperativismo de la Generalitat Valenciana, Elena Picó, habló sobre la importancia de los seguros agrarios en la región, y aprovechó para reiterar el apoyo que la Generalitat brinda al sector agrario a través de las subvenciones de las primas de los seguros, cuyo presupuesto autonómico para el plan 2021 aumenta desde los 25 a los 28 millones de euros.

Agricultura amplía el reparto de trampas con feromonas contra el Cotonet de Sudáfrica

COMUNITAT VALENCIANA / Las comarcas de La Plana Alta, el Camp de Turia y Los Serranos se suman así al Camp de Morvedre y la Plana Baixa

► VF. REDACCIÓN.

La Conselleria de Agricultura, Desarrollo Rural, Emergencia Climática y Transición Ecológica de la Generalitat Valenciana ha extendido el radio de acción en la lucha contra el Cotonet de Sudáfrica (*Deltoctococcus aberie*) con la decisión de ampliar el reparto de trampas de atracción y muerte mediante feromonas y el insecticida piretrina a otras tres comarcas: la Plana Alta, Camp de Turia y Los Serranos, que se suman así a Camp de Morvedre y la Plana Baixa, donde ya se estaba aplicando este procedimiento para hacer frente a la plaga.

El secretario autonómico de Agricultura, Roger Llanes, ha apuntado al respecto que “pese a que el proceso de distribución de estos dispositivos resultó complejo en un primer momento, vamos superando las dificultades iniciales y poco a poco hemos logrado alcanzar una velocidad de cruce que debe permitirnos atender la demanda de los agricultores interesados en apostar por este sistema de trampeo”.

La Conselleria de Agricultura entrega de forma gratuita un dispositivo a cada agricultor que previamente haya adquirido

En estos momentos hay disponible un stock de 200.000 trampas

otro en el mercado y acredite la compra con la presentación de la correspondiente factura.

En estos momentos, el servicio de Sanidad Vegetal de la Conselleria dispone de un stock de 200.000 trampas, lo que ha propiciado que pueda extender el reparto de las mismas a otras tres comarcas. En un primer momento la distribución de los



Trampas de atracción y muerte mediante feromonas y el insecticida piretrina. / GENERALITAT VALENCIANA

dispositivos estuvo circunscrita a las dos comarcas más afectadas por el cotonet procedente de Sudáfrica: Camp de Morvedre y Plana Baixa.

Llanes considera “muy importante que los productores de cítricos instalen las trampas en sus parcelas para combatir el cotonet porque la persistencia de estos dispositivos es superior a un año y esa circunstancia va a permitir reducir las poblaciones y la dispersión del *Deltoctococcus* de cara a las próximas campañas”.

Además, y dentro de las acciones que la Conselleria de Agricultura está llevando a cabo para combatir esta plaga, destaca igualmente la intensificación de las liberaciones masivas del parasitoide *Anagyrus aberiae*, que fue importado de Sudáfrica a propósito como aliado en la lucha contra el *Deltoctococcus*.

En estos momentos los puntos de liberación del parasitoide ascienden ya a 98, repartidos a lo largo de 33 municipios y 11 comarcas, que van desde el Maestrat hasta la Vega Baja.

Agrocotizaciones

MERCADOS NACIONALES

Mercalicante

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 3 al 9 de mayo de 2021, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante. (Últimos precios recibidos).

FRUTAS (12/04)	Euros/kg
Aguacate Hass	0,60
Albaricoque Otras Variedades	4,09
Ciruela Golden Japan y Songold,	
Amarilla	2,29
Dátil Medjoul	3,38
Fresón Ventana	2,43
Higo Seco	3,00
Kiwi Kiwigold	4,28
Pulpa Verde	3,30
Lima Persian (ácida)	1,62
Limón Fino o Primafori	0,50
Verna	0,52
Mandarina Clemente	2,07
Mango Tommy Atkins	1,73
Manzanas Pink Lady	1,50
Melocotón Baby Gold, Amarillo	4,29
Melón Piel de Sapo y similares	1,66
Naranja Lane Late	0,50
Valencia Late	0,50
Nectarina de Carne Amarilla	1,96
Níspero Argelino	2,00
Nuez	3,10
Papaya o Papayón	3,18
Pera Ercolini / Morettini	1,59
Piña Golden Sweet	1,45
Plátano Canarias 2ª	0,44
Canarias Extra	1,26
Americano o Banana	0,77
Sandía sin Semilla	0,94
Uva Red Globe, roja	2,13
Sin semilla blanca	3,36
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga de Hojas Lisas, Verde	0,60
Hojas Rizadas, Lyon	0,60
Ajo Blanco	3,00
Tierno o Ajete	1,80
Alcachofa Blanca de Tudela	0,60
Apio Verde	0,60
Berenjena Morada	0,50
Otras Variedades	0,87
Brócoli o Brócoli o Brecol	1,00
Calabacín Verde	0,54
Blanco	0,50
Calabaza de Invierno	0,40
De Verano	0,50
Cardo	1,00
Cebolleta o Cebolla Tierna	1,80
Grano de Oro o Valenciana	0,45
Chirivía	1,20
Col Lombarda o Repollo Rojo	0,40
Hojas Lisas	0,30
Repollo Hojas Rizadas	0,60
Coliflor	1,00
Endivia	2,00
Escarola Rizada o Frisée	0,50
Espinaca	0,60
Haba Verde o Habichuela	0,85
Jengibre	2,39
Judía Verde Fina	5,50
Verde Perona	2,19
Lechuga Cogollo	1,80
Hoja de Roble	0,75
Iceberg	1,20
Romana	0,40
Lollo Rosso	1,20
Otras Variedades	0,75
Nabo	0,70
Pepino Corto o Tipo Español	1,25
Perejil	0,60
Pimiento Otras Variedades	1,50
Rojo California	1,67
Rojo Lamuyo	2,70
Verde Italiano	1,70
Verde Padrón	3,00
Puerro	0,90
Resto de Hortalizas	0,60
Tomate Asurcado Verde Raf	1,50
Rojo Daniela/Long Life/Royesta	1,04
Liso Rojo Pera	0,65

Otras Variedades	1,10
Zanahoria o Carlota Nantesa	0,50
Rama	1,00
PATATAS	Euros/kg
Blanca Spunta (Granel)	1,50
Blanca Jaerla (Granel)	1,00
Roja Otras Variedades (Confec.)	1,50

Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 6 de mayo de 2021, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque	1,40
Aguacate	4,25
Almendra	7,50
Pomelo	1,10
Avellana	8,25
Caqui	1,50
Carambolas	4,00
Castañas	4,50
Cerezas	5,00
Cocos	0,50
Membrillo	1,00
Dátiles	3,00
Feijoa	4,00
Higo	8,00
Higos Chumbos	4,00
Frambuesa	1,50
Grosellas	13,00
Kiwis	2,00
Lichis	3,10
Lima	1,25
Limón	0,90
Fresa	1,75
Fresón	2,20
Granada	3,00
Mandarina Clementina	1,80
Satsuma	2,80
Otras	2,50
Mangos	5,80
Maracuyá	8,00
Melón Galia	0,95
Amarillo	0,85
Piel de Sapo	1,30
Otras	3,00
Moras	16,00
Nashi	0,75
Nectarina Blanca	1,70
Amarilla	1,70
Níspero	2,50
Nueces	9,00
Olivas	3,80
Papayas	2,65
Pera Blanquilla	0,80
Verano	2,00
Invierno	1,05
Temprana	0,75
Piña	1,20
Pitahaya	9,00
Plátanos Canario	1,20
Importación	0,75
Manzana Bicolor	1,25
Amarilla	1,05
Verde	1,30
Roja	1,30
Otras	1,30
Melocotón Amarillo	2,90
Rojo Pulpa Blanca	1,70
Rojo Pulpa Amarilla	1,65
Ciruela	1,30
Uva Blanca	2,00
Negra	2,10
Rambután	5,00
Sandía con semilla	1,70
Sin semilla	1,25
Naranja	0,90
Chirimoya	3,00
Otras Frutas	0,90
HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjena Larga	0,50
Redonda	2,25
Ajo Seco	3,30
Tierno	0,80
Apio	0,65
Acelgas	0,55

Batata	0,80
Borrajá	1,00
Brócoli	0,70
Brecol	1,00
Calçots	0,13
Calabaza	0,50
Calabacín	0,40
Cardo	0,70
Alcachofa	0,70
Cebolla Seca	0,44
Figuera	1,40
Tierna	0,75
Pepino	0,60
Col Repollo	0,60
Bruselas	0,90
Lombarda	0,35
China	0,70
Coliflor	1,20
Berros	1,50
Lechuga Iceberg	0,85
Larga	0,50
Otras	0,40
Endibia	1,00
Escarola	0,80
Espárragos Blancos	10,00
Verdes	1,00
Espinaca	0,45
Haba	0,50
Hinojo	0,70
Perejil	0,35
Judía Bobi	3,00
Perona	3,50
Fina	1,40
Otras	1,60
Nabo	0,80
Zanahoria	0,55
Patata Blanca	0,42
Temprana	0,60
Roja	0,43
Pimiento Lamuyo	1,60
Verde	1,30
Rojo	1,30
Guisante	3,25
Puerro	1,15
Rábano	0,40
Remolacha	0,80
Tomate Maduro	0,70
Verde	1,40
Chirivía	1,30
Otras Hortalizas	0,70
OTROS PRODUCTOS	Euros/kg
Seta Girola	3,50
Rovellón-Niscalo	12,00
Champiñón	1,60
Otras Setas	10,00
Maíz	0,85
Caña de Azúcar	1,75
Menestra	0,95
Otros Varios	1,50

Mercacórdoba

Precios medios de frutas y hortalizas, correspondientes al mercado de la semana del 19 al 25 de abril de 2021. Información facilitada por Mercacórdoba. (Últimos precios recibidos).

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates	4,25
Albaricoque	4,20
Almendras	7,70
Ciruela	2,23
Chirimoya	2,79
Coco	2,50
Dátil	7,77
Fresa / Fresón	1,99
Kiwi / Zespri	3,04
Lima	1,81
Limón	0,79
Mandarina Clementina / Fortuna / Nadorcott	1,51
Hortanique	1,55
Mango	2,06
Manzanas O.V. / Pink Lady	2,14
Golden / Onzal Gold / Venosta	1,27
Starking / R. Chief / Gloster / Galaxia	1,49
Reineta / Canadá Gris	1,93

Granny Smith	1,59
Royal Gala / Cardinale	1,31
Fuji / Braeburn / Pink Kiss	1,42
Melocotón / Baby Gool	4,38
Melón / Galia / Coca	1,59
Naranja Salustiana	0,68
Navel	0,91
Navel Late / Nanelate / Lanelate	0,84
Navelina	0,77
Valencia Late / Miaknight	0,63
Nectarina	2,92
Níspero / Nipola	2,31
Nuez	3,48
Papaya	2,75
Pera Blanquilla o Agua	1,30
Ercolini / Etrusca	2,29
Conferencia / Decana	1,30
Piña	1,19
Plátano	1,30
Banana	0,82
Pomelo / Rubi Start	1,35
Sandía	1,15
Uva	2,60
Otros Frutos Secos	11,88
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga	0,81
Ajo Seco	3,05
Alcachofa	1,31
Apio	0,98
Batata / Boniato	1,22
Berenjena	0,79
Brócoli / Brecol	1,18
Calabacín	0,53
Calabaza / Marrueco	0,80
Cebolla / Chalota	0,62
Cebolleta	1,01
Champiñón	1,97
Col Repollo	0,57
Lombarda	0,72
Coliflor / Romanescu	0,84
Endivia	2,12
Escarola	1,28
Espárrago Verde	3,15
Espinaca	1,49
Guisante	3,18
Haba Verde	1,27
Judía Verde Fina (Brasileña)	2,64
Boby / Kora / Striki	2,70
Perona / Elda / Sabinal / Emerite	1,84
Lechuga O.V.	0,72
Cogollo	1,89
Iceberg	0,77
Perejil	1,42
Pimiento Verde	1,13
Rojo (Asar)	1,73
Puerro	1,67
Rábano / Rabanilla	2,06
Remolacha	1,25
Seta	3,37
Tagarnina / Cardillo	2,50
Tomate O.V.	1,40
Cherry	2,56
Daniela	1,19
Zanahoria	0,58
Hierbabuena	1,38
PATATAS	Euros/kg
Nueva o Temprana	0,51
Añeja	0,36

Mercabilbao

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 4 al 7 de mayo de 2021, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	3,00-2,10
Cerezas	7,00-4,25
Fresones	2,00-2,35
Limones	0,90
Manzana Golden	1,20
Melón Piel de Sapo	0,65
Naranja Navel	0,85
Nísperos	2,30
Pera	
Blanquilla	1,20
Sandías	0,80-0,75

HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofas	1,40-1,30
Cebollas	0,45-0,50
Espárragos	1,20
Judías Verdes Perona	3,10-2,90
Lechugas	0,41-0,35
Patatas Calidad	0,23
Primor	0,60
Pimientos Verdes	1,40-1,30
Tomate Maduro	1,10-1,15
Verde	1,60-1,50

Mercamadrid

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 4 al 7 de mayo de 2021, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	3,25
Cerezas	11,20
Fresones	1,55
Limones	0,95
Manzanas Golden	1,50
Melón Piel de Sapo	1,70
Naranja Navel	1,00
Nísperos	2,90
Peras Blanquilla	1,05
Sandías	0,85
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofas	1,45
Cebollas	0,42
Espárragos	4,05
Judías Verdes Perona	2,35
Lechugas	0,55
Patatas Calidad	0,34
Primor	0,52
Pimientos Verdes	1,95
Tomates Verdes	1,60

Mercamurcia

Precios correspondientes al mercado de frutas y hortalizas, del 3 de mayo de 2021. Información facilitada por Mercados Centrales de Abastecimiento de Murcia S.A.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Fuerte	3,25
Hass	4,25
Otras Variedades	3,00
Albaricoque Otras Variedades	2,25
Cereza Otras Variedades	5,00
Chirimoya Otras Variedades	3,25
Ciruelas Golden Japan y Songold	2,10
Otras Familia Black, Roja	2,00
Coco en Seco (caja 10-14 p)	0,80
Dátil Deglet Nour	3,00
Medjool	6,00
Otras Variedades	2,40
Fresón Otras Variedades	2,15
Higo Chumbo	4,50
Kiwi Pulpa Verde	2,80
Otras Variedades	1,40
Otras Variedades Nacional	1,80
Lima Mejicana (Ácida)	1,75
Limón Fino o Primafori	0,45
Verna	0,55
Mandarina Otras Variedades	2,25
Mango Haden	1,90
Tommy Atkins	2,20
Otras Variedades	1,70
Manzanas Golden	1,10
Starking o similares	1,10
Granny Smith	1,40
Royal Gala	1,25
Fuji	1,10
Pink Lady	1,80
Otras Variedades	1,70
Melocotón Fresquilla o Pavia	1,50
Otras Variedades	1,40
Melón Piel de Sapo (y similares)	1,20
Galia	0,75
Futuro	1,00
Naranja Valencia Late	0,65
Lanelate	0,85
Nectarina Otras Variedades	1,40
Níspero Tanaka	2,00
Otras Variedades	1,80

MERCADOS NACIONALES

Nuez	2,75
Papaya Otras Variedades	2,10
Solo o Sunrise	2,50
Paraguay Otras Variedades	2,00
Pera Ercolini / Morettini	1,80
Agua o Blanquilla	1,10
Conferencia	1,00
Piña Golden Sweet	1,10
Otras Variedades	0,80
Plátanos Canarias Extra	1,10
Canarias 1ª	0,95
Canarias 2ª	0,80
Americano o Banana	0,75
Macho	1,00
Pomelo Rojo	0,90
Otras Variedades	0,70
Sandía con Semilla	0,90
Sin Semilla	1,10
Uva Sin Semillas, Negra	4,25
Sin Semillas, Blanca	3,65
Tamarindo	3,70
HORTALIZAS Euros/kg	
Acelga Hojas Lisas, Verde	0,45
Ajo Blanco	2,90
Tierno o Ajete	2,40
Morado	3,50
Otras Variedades	2,30
Alcachofa Blanca de Tudela	1,50
Otras Variedades	1,00
Apio Verde	0,45
Amarillento	0,55
Berenjena Morada	0,90
Otras Variedades	0,65
Boniato o Batata	0,80
Brócoli/Brecol	0,90
Calabacín Verde	0,50
Blanco	0,70
Calabaza de Verano	0,55
De Invierno	1,50
Otras Variedades	0,45
Cardo	0,90
Cebolla Grano de Oro o Valenciana	0,38
Babosa	0,30
Morada	0,50
Blanca Dulce de Ebro	0,90
Tierna o Cebolleta	0,70
Chirivía	0,90
Col Repollo Hojas Rizadas	0,65
Lombarda o Repollo Rojo	0,50
Coliflor	0,90
Endivia	2,00
Escarola Rizada o Frisée	1,00
Lisa	1,00
Espárrago Verde o Triguero	2,25
Espinaca	0,90
Guisante	4,00
Haba Verde o Habichuela	1,40
Judía Verde Fina	3,80
Boby	2,40
Perona	2,35
Lechuga Romana	0,45
Iceberg	0,55
Cogollo	0,80
Hoja de Roble	1,30
Lollo Rosso	1,30
Otras Variedades	0,30
Nabo	0,95
Pepino Corto o Español	0,65
Perejil	0,65
Pimiento Verde Italiano	1,10
Rojo Lamuyo	1,90
Verde Padrón	2,80
Puerro	0,80
Rábano y Rabanilla	1,40
Remolacha Común o Roja	0,55
Seta Champiñón	1,70
Girgola o Chopo	3,15
Tomate Liso Rojo Daniela/Long Life/	
Royesta	0,90
Liso Rojo Rama	1,10
Rojo Pera	1,15
Cherry	1,15
Verde Rambo	1,00
Liso Rojo Canario	1,00
Verde Mazarrón	1,15
Asurcado Verde Raf.	3,00
Kumato	2,30
Muchamiel	2,40
Otras Variedades	1,30
Zanahoria o Carlota en Rama	0,55
Carlota Nantesa	0,45
Jengibre	2,60
Ñame o Yame	1,15
Oca o Quimbombó	3,50
Tamarillo Otras Variedades	4,50
Yuca o Mandioca o Tapioca	1,10
Hortalizas IV Gama	3,40
PATATAS Euros/kg	
Nuevas	0,50
Blanca Spunta (Granel)	0,40
Rojas Otras Variedades (Granel)	0,55

Granel: *Saco industrial Úbeda o malla Rachel (s/cliente) de 15, 20 ó 25 kg. Envase retornable. Confeccionada: Lavada y embolsada en distintos formatos.*

Mercasevilla

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 4 al 7 de mayo de 2021, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Sevilla. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS Euros/kg	
Albaricoques	2,80-4,45
Cerezas	6,20-5,30
Fresones	2,00-1,95
Limonos	0,70-0,65
Manzanas Golden	1,35
Melón Piel de Sapo	1,55-1,60
Naranja Navel	0,50
Nísperos	2,45-2,30
Pera Blanquilla	1,15
Sandías	0,88-0,80
HORTALIZAS Euros/kg	
Alcachofas	1,02-1,10
Cebollas	0,45-0,43
Espárragos	3,35
Judías Verdes Perona	1,50
Lechugas	0,40
Patatas Calidad	0,40
Primor	0,55-0,61
Tomates Maduros	1,40-1,10
Verdes	1,45-1,10

Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 3 al 7 de mayo de 2021, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

FRUTAS Euros/kg	
Aguacate Fuerte	4,45
Hass	4,75
Otras Variedades	5,40
Albaricoque Otras Variedades	7,95
Moniqui	4,20
Almendra	1,20
Cereza Picota	11,95
Chirimoya Otras Variedades	3,45
Ciruela Otras Familia Black, Roja	2,20
Coco Otras Variedades	0,95
Fresa	4,45
Fresón Otras Variedades	11,90
Granada Otras Variedades	2,70
Guayaba/o Otras Variedades	2,95
Higo Chumbo	1,10
Kiwi KIWIGOLD	6,20
Pulpa Verde	4,20
Limón Fino o Primaflori	0,94
Otras Variedades	0,90
Verna	0,90
Mandarina Clemenlate	1,40
Clemenule	1,45
Clemenville o Nova	1,40
Manga Kent	6,90
Mango Tommy Atkins	1,70
Manzanas Fuji	1,65
Golden	1,75
Granny Smith	1,45
Otras Variedades	1,60
Royal Gala	1,55
Starking o Similares	1,55
Melocotón Meryll y Elegant Lady, Rojo	3,20
Baby Gold, Amarillo	3,20
Melón Piel de Sapo y Similares	1,99
Galia	1,90
Amarillo	1,70
Otras Variedades	1,85
Membrillo Común	2,00
Naranja Lane Late	0,94
Navel	0,90
Navel Late	0,90
Navelina	0,90
Otras Variedades	0,95
Valencia Late	0,90
Nectarina de Carne Blanca	3,95
Carne Amarilla	3,95
Níspero	2,55
Nuez	4,95
Papaya Grupo Solo y Sunrise	1,45
Papayón (2-3 kg/ud)	1,45
Paraguay Otras Variedades	6,95
Pera Conferencia	1,00
Otras Variedades	1,25
Piña Golden Sweet	2,45
Plátanos Canarias Primera	0,95
Canarias Segunda	0,85
Canarias Extra	1,15
Pomelo Rojo	1,15
Sandía con Semilla	1,31
Sin Semilla	1,39
Uva Blanca, Otras Variedades	2,45
Negra, Otras Variedades	1,45

Red Globe, Roja	2,45
Resto de Frutas	0,90
HORTALIZAS Euros/kg	
Acelga de Hojas Rizadas Lyon	1,40
Ajo Blanco	3,10
Morado	3,12
Tierno o Ajete	5,00
Alcachofa Blanca de Tudela	1,90
Apio Verde	1,75
Apionabo	2,90
Berenjena Morada	0,88
Berros	1,36
Boniato o Batata	2,06
Brócoli, Brecol o Brócoli	1,54
Calabacín Blanco	0,77
Verde	2,40
Calabaza de Invierno	1,05
De Verano	0,86
Cebolla Grano Oro o Valenciana	0,77
Morada	1,40
Recas o Similares	1,40
Cebolletas o Cebolla Tierna	1,10
Col China o Pekinensis	0,90
Lombarda o Repollo Rojo	0,65
Repollo Hojas Rizadas	0,42
Coliflor	1,65
Endivia	0,90
Escarolas Rizada o Frisée	0,90
Espárrago Verde o Triguero	2,30
Blanco	3,40
Espinacas	0,15
Guindilla Roja	2,45
Verde	3,45
Guisante	2,90
Haba Verde o Habichuela	3,25
Hinojo	2,40
Judía Verde Boby	1,22
Verde Elda	0,25
Verde Otras Variedades	2,77
Lechuga Otras Variedades	0,40
Romana	0,40
Maíz o Millo	0,56
Nabo	0,90
Pepino Corto o Tipo Español	0,50
Largo o Tipo Holandés	0,80
Perejil	0,10
Pimiento Amarillo, tipo California	1,25
Otras Variedades	1,36
Rojo Lamuyo	2,24
Verde Italiano	2,07
Verde Padrón	2,24
Puerro	1,39
Rábano y Rabanilla	0,10
Remolacha Común o Roja	1,25
Seta Champiñón	1,90
Girgola o Chopo	2,10
Hongo Boletus Edulis	2,20
Tomate Cherry	2,90
Liso Rojo Daniela/Long Life/Royesta	0,74
Liso Rojo Canario	1,20
Otras Variedades	0,70
Zanahoria o Carlota Nantesa	0,71
Jengibre	1,45
Ñame o Yame	2,90
Yuca o Mandioca o Tapioca	1,10
Hortalizas IV Gama	5,25
V Gama	7,25
Resto Hortalizas	0,60
PATATAS (Granel) Euros/kg	
Blanca, Otras Variedades	0,52
Blanca Spunta	0,89
Otras Variedades	0,90
Roja, Otras Variedades	0,90

Mercatenerife

Información de precios moda de frutas, hortalizas y patatas, del 26 de abril al 2 de mayo de 2021, facilitada por el mercado central de frutas y hortalizas de Tenerife.

FRUTAS Euros/kg	
Aguacates Hass (local)	4,40
Albaricoque (no local)	3,60
Cerezas (no local)	9,00
Ciruelas Moradas (no local)	2,90
Chirimoyas (no local)	3,40
Cocos (no local)	1,20
Fresones (no local)	2,50
(local)	3,40
Limón Otros (local)	0,85
Verna (no local)	0,90
Primofiori (no local)	0,85
Mandarinas Otras (no local)	1,20
Clementinas (no local)	1,80
Clamenule (no local)	1,90
Ortanique (no local)	1,30
Manzanas Golden (no local)	1,00
Red Chief (no local)	1,60
Granny Smith (no local)	1,70
Royal Gala (no local)	1,60
Fuji (no local)	1,60
Otras (no local)	2,10

Ailimpo. Coyuntura mercado de limón y pomelo

Resumen informativo de la coyuntura de mercado del limón y pomelo en España facilitada por Ailimpo-Consejería de Agricultura de Murcia, durante el periodo comprendido del 26 de abril al 2 de mayo de 2021. Precios origen. Semana 17/2021.

Advertencia Consejería Agricultura Murcia: *La información contenida en este documento tiene un carácter exclusivamente ORIENTATIVO, de ningún modo posee carácter oficial. Está obtenida como consecuencia del seguimiento que realiza esta Unidad con el único objeto de orientar acerca de las cotizaciones más representativas de cada producto agrícola y ganadero. Por ello, las transacciones realizadas en los periodos de referencia, pueden haber sido realizadas a unas cotizaciones que no se correspondan con las reflejadas en este documento Por tanto la Consejería de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca no se hace responsable de cualquier uso que se le pretenda dar, mas allá del indicado como orientativo.*

LIMÓN€

Limón Verna todo limón: 0,30-0,38 €/Kg

Campaña de **vernas** marcada de manera especial por los calibres. En origen ajuste de cotizaciones en función de la calidad de cada lote, con cotizaciones en el rango para **limones** de calibres centrales. La fruta de más de 80 milímetros con carácter general queda excluida del objeto de los tratos. **Sudáfrica** y **Argentina** inician campaña para llegar a la **UE** a partir de junio. **España** se diferencia de los orígenes de Ultramar por su origen europeo, la proximidad, la competitividad y el servicio. Aunque ya es historia, el balance de la campaña de **finos** se cierra a final de abril de forma positiva, con la recolección de prácticamente la totalidad de la fruta, en un contexto de cosecha récord, con una industria de transformación que ha permitido regular adecuadamente los volúmenes, y con retornos promedio con rentabilidad en campo. Todo ello enmarcado en un escenario de incertidumbre alto, con aumento de consumo en hogares pero desplome total en el canal hostelería y ocio. Y recordamos una semana más que, sin duda es clave la diferenciación del limón español a través de la Campaña de Promoción de ALLIMPO www.thelimonage.eu que se financia con fondos europeos y la aportación del sector a través de la Extensión de Norma de 0,6 € tonelada a pagar por productor y comercializador a través del mecanismo regulado por la Orden Ministerial 541/2020 de 15 de junio (BOE 20 de junio de 2020).

POMELO

En el lado mediterráneo, **Israel** es ahora el único origen de invierno que queda en el mercado. Las llegadas, que deberían durar una semana más, se sitúan ahora en niveles -50% inferiores a la media. Al mismo tiempo, los primeros lotes de **Sudáfrica** han llegado a **Rotterdam** y se han comercializado rápidamente. Sin embargo, debido a su precocidad, tienden a carecer de azúcar. La demanda se está desplazando ligeramente del **pomelo** a las primeras frutas de verano (fresas, sandías...). En el mercado francés, el **pomelo corso** sigue prosperando. Por un lado, las lluvias tardías han detenido en breve la cosecha. Por otro, la demanda sigue siendo fuerte. De ahí que las existencias sean escasas y los precios sigan siendo elevados.

Melocotones Rojo (no local)	2,30	Blancas (no local)	0,60
Melones Piel de Sapo (local)	1,20	Blancas (local)	0,80
(no local)	1,80	Moradas (no local)	1,00
Galia (local)	1,80	Moradas (local)	1,30
Naranja Salustiana (no local)	0,70	Cebollino (local)	10,00
Zumo Pequeña (local)	0,85	Coles Repollo (local)	0,40
Extra Grande (local)	1,20	Lombardas (local)	0,60
Valencia Navel (no local)	0,75	Lombardas (no local)	0,60
Navel Late (no local)	0,90	China (local)	0,70
Nectarinas (no local)	3,90	Coliflor (local)	1,00
(local)	2,50	(no local)	1,00
Nísperos (local)	2,50	Champiñón (no local)	2,00
(no local)	3,65	Endivias (no local)	2,40
Paraguayos (no local)	4,10	Escarolas (local)	0,70
Peras Conference (no local)	1,00	Espárragos Blancos (no local)	6,50
Ercoline (no local)	1,50	Trigueros (no local)	4,50
Devoe (no local)	1,25	Espinacas (local)	1,30
Blanquilla (no local)	0,90	Habas Verdes (local)	2,00
Lima (local)	1,60	Habichuelas Redondas Boby (local)	1,80
(no local)	3,00	Redondas Boby (no local)	1,80
Piña Tropical (local)	2,90	Coco Planas (local)	1,50
Plátanos Extra (local)	1,15	Lechugas Batavia (local)	1,00
Primera (local)	0,80	Romanas Alargadas (local)	1,80
Segunda (local)	0,60	Iceberg (local)	1,20
Pomelos (no local)	1,40	Cogollos de Tudela (local)	6,00
(local)	1,00	Hoja de Roble (local)	1,80
Sandías (local)	1,30	Lollo Rosso (local)	1,65
(no local)	1,45	Nabos (local)	2,00
Sin sin pepitas (no local)	1,40	Colinabos (local)	2,00
Uvas Red Globe (no local)	2,20	Pepinos (local)	0,25
Papaya Hawaiana (local)	1,30	(no local)	0,50
Cubana (local)	1,30	Perejil (local)	2,60
Híbrida (local)	1,00	Pimientos Verdes (no local)	1,50
Guayabos (local)	3,50	Verdes (local)	1,20
Mangos (local)	5,00	Rojos (local)	2,20
Mangas (local)	7,50	Rojos (no local)	2,20
Kiwi (no local)	1,80	Padrón (local)	3,00
Frambuesas (no local)	14,00	Amarillos (local)	2,80
Moras (no local)	2,40	Puerros (local)	1,40
HORTALIZAS Euros/kg		(no local)	1,20
Acelgas (local)	0,90	Rabanillas (local)	1,00
Ajos (no local)	3,25	Rábanos (local)	1,12
Pais (local)	4,50	Romero (local)	15,00
Albahaca (local)	7,50	Rúcula (local)	4,80
Alcachofas (local)	3,50	Setas (local)	3,60
(no local)	2,50	(local)	6,00
Apio (local)	1,50	Tomates Pera (local)	1,10
(no local)	1,20	Pera (no local)	1,85
Berenjenas Moradas (local)	1,00	Salsa (local)	0,50
(no local)	0,80	Ensalada (local)	0,90
Bubangos (local)	1,60	Ensalada (no local)	2,00
Calabacines (local)	0,30	Cherry (no local)	3,60
Redondos (local)	0,50	Cherry (local)	2,00
Zucchini (local)	0,90	Otros (no local)	3,00
Zucchini (no local)	0,80	Tamarillo (local)	2,00
Calabazas (local)	1,00	Tomillo (local)	7,50
(no local)	0,90	Zanahorias Segunda (no local)	0,65
Cebollas Cebolletas (local)	1,50	Segunda (local)	0,80
Cebolletas (no local)	3,20	Primera (local)	1,40

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 18-2021, del 27 de abril al 3 de mayo de 2021, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural.

CÍTRICOS	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/árbol, cotización más frecuente)</i>		
Naranjas Navel Powel	0,45-0,55	Alicante
Navel Powel	0,35-0,46	Castellón
Navel Powel	0,32-0,42	L. Valencia
Valencia Late	0,35-0,50	Alicante
Valencia Late	0,32-0,45	Castellón
Valencia Late	0,32-0,44	Valencia
Valencia Late	0,30-0,42	L. Valencia
LIMÓN		
Verna	0,32-0,45	Alicante
HORTALIZAS		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Acelga	0,36-0,52	Alicante
Ajo Tierno	1,50-2,00	Alicante
Alcachofa Consumo Fresco	0,38-0,82	Alicante
Consumo Fresco	0,43-0,70	Castellón
Consumo Fresco	0,26-0,53	Valencia
Industria Corazones	0,15-0,65	Alicante
Industria Perolas	0,05-0,17	Alicante
Industria Troceado	0,10-0,26	Alicante

Industria Troceado	0,25-0,50	Castellón
Industria Troceado	0,25-0,30	Valencia
Apio Verde	0,18-0,33	Alicante
	0,20-0,22	Castellón
Berenjena Rallada	0,52-0,65	Alicante
Boniato Blanco	0,59-0,60	Alicante
Rojo	0,59-0,64	Alicante
Calabacín	0,18-0,20	Alicante
Blanco	0,85	Castellón
Calabaza Tipo Cacahuete	0,18-0,30	Alicante
Cebolla Tierna (manejo)	0,38-0,50	Castellón
	0,52	Alicante
Cebolla Spring	0,22-0,28	Valencia
Col China	0,40-0,45	Castellón
Lombarda	0,22-0,28	Castellón
Brócoli	0,20-0,35	Alicante
Brócoli Industria	0,10-0,15	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,15-0,25	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,30	Castellón
Repollo Hoja Lisa	0,32-0,38	Valencia
Repollo Hoja Rizada	0,15-0,30	Alicante

Repollo Hoja Rizada	0,30-0,37	Castellón
Coliflor Blanca	0,31-0,70	Alicante
Blanca	0,40-0,67	Castellón
Blanca	0,49-0,76	Valencia
Escarola Hoja Rizada	0,27-0,30	Alicante
Espinaca	0,80-1,00	Alicante
Haba Muchamiel	0,68-1,02	Castellón
Valenciana	0,80-1,00	Castellón
Lechuga Maravilla	0,30-0,51	Castellón
Romana	0,25-0,30	Alicante
Romana	0,25-0,38	Castellón
Romana	0,22-0,26	Valencia
Trocadero	0,30-0,60	Castellón
Little Gem	0,33-0,51	Alicante
Patata Blanca	0,30-0,47	Alicante
	0,28-0,35	Valencia
Pimiento California Amarillo	1,15	Alicante
California Rojo	1,20	Alicante
California Verde	1,00	Alicante
Lamuy Rojo	0,70-1,56	Alicante
Lamuyo Verde	0,50-1,10	Alicante

Dulce Italiano	0,98-1,14	Alicante
Tomate Acostillado	1,03-1,83	Alicante
Raff	1,49	Castellón
Valenciano	2,12-2,98	Castellón
Valenciano	2,20-2,50	Valencia
FRUTOS SECOS		
<i>(Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)</i>		
ALMENDRAS		
Comuna	2,91-3,01	Alicante
Comuna	2,80-3,00	Castellón
Largueta	4,56-4,66	Alicante
Marcona	6,11-6,21	Alicante
Marcona	6,00-6,40	Castellón
Planeta	2,91-3,01	Alicante
INDUSTRIALES		
<i>(Entrada almacén. Cotización más frecuente)</i>		
ACEITE Oliva Lampante >2°	2,80-2,85	Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2°	3,30	Castellón
Oliva Virgen Extra	3,45-3,55	Castellón
Garrafa Entera	1,00-1,05	Castellón

Batatas Otras (local)	2,00
Otras (no local)	1,60
Blancas (local)	2,00
Blancas (no local)	1,80
Yema Huevo (local)	2,00
Lanzarote (no local)	1,85
Pimientas Otras (local)	3,50
Palmeras Secas (local)	25,00
Palmera (local)	6,00
Berros (local)	1,80
Arvejas (local)	4,00
Beterrada (local)	1,20
Cilantro (local)	2,80
Chayote (local)	4,40
Maíz Cocido (no local)	2,00
Piña Mollo Dulce (local)	1,80
Names (local)	5,50
Yuca (no local)	1,70
Pantanas (local)	1,60
Piña de Mollo (local)	1,80
Brecol (local)	1,80
(no local)	1,60
Hierba Huerto (local)	4,50
PATATAS	
Euros/kg	
Patatas	
Otras Blancas (local)	0,90
Otras Blancas (no local)	0,90
Up to Date (local)	1,30
King Edward (local)	1,40
Cara (local)	0,85
Cara (no local)	0,80
Bonita (local)	4,80
Negra (local)	5,50
Spunta (local)	0,90
Negra Oro (local)	6,00
Slaney (local)	0,90
Red-Cara / Druid (local)	0,80
Red-Cara / Druid (no local)	0,90
Colorada Baga (local)	4,80
Azucena (local)	1,50
Galáctica (local)	0,90
Rooster (local)	1,50

Tomate Daniela	0,80
Pera	1,30
MM Raf	1,45
OTROS	
Euros/kg	
Almendra	14,00
Dátil Seco	4,00
Nuez California	1,40

Mercavalencia

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 4 al 7 de mayo de 2021, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Valencia. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	
Euros/kg	
Albaricoque	2,00
Cerezas	6,00
Fresones	2,25-2,75
Limonos	0,75
Manzanas Golden	0,85
Melón Piel de Sapo	0,60
Naranja Navel	0,90
Nísperos	2,00-1,75
Pera Blanquilla	1,25
Plátanos	1,25
HORTALIZAS	
Euros/kg	
Alcachofas	0,30
Cebollas	0,35
Espárragos	4,00
Judías Verdes Perona	2,75
Lechugas	0,30
Patatas Calidad	0,36
Primor	0,60
Pimientos Verdes	1,25
Tomates Maduros	0,50-0,40
Verdes	1,25-0,90

Generalitat Catalunya

Evolución semanal de precios medios ponderados, sectoriales de referencia de frutas y hortalizas de la semana 17, del 26 de abril al 2 de mayo de 2021, respectivamente, ofrecidos por el Observatorio Agroalimentario de Precios. Gabinete Técnico-DARP.

HORTALIZAS	
Euros/Kg	
Tarragona	
Acelga	0,47
Alcachofa	0,33
Cebolla	0,16
Coliflor	0,27
Lechuga Romana	0,15
Limón	0,23
Espinaca	0,46
Judía Plana	1,23
Puerro	0,93
Tomate	0,48
El Llobregat	
Apio	0,45
Acelga	0,50
Brócoli	1,00
Alcachofa	0,65
Cebolla Tierna	0,50
Col	0,55
Coliflor	1,20
Lechuga Romana	0,40
Escarola	0,80
Espinaca	0,60
Nabo	0,90
Zanahoria	0,50
Puerro	1,05
Tomate Híbrido	1,00
El Maresme	
Ajo Tierno (manejo)	0,65
Apio (unidad)	0,50
Acelga (manejo)	0,40
Alcachofa	0,90
Cebolla Tierna (manejo)	0,60

Col de Hoja Lisa (unidad)	0,50
Lechuga Romana (unidad)	0,45
Hoja Rizada (unidad)	0,45
Espinacas	0,60
Perejil (manejo)	0,30
Zanahoria (manejo)	0,55
Puerro	0,80
Rábano	0,45
Tomate Híbrido	1,20

(Las semanas corresponden a los días que se fijan los precios, independientemente de su vigencia)

Lonja de Albacete

Información de los precios indicativos de los cereales en origen, del día 6 de mayo de 2021. Información de EFEAGRO.

CEREALES	
Euros/Tm	
ALFALFA	
Alfalfa rama campo 1ª	159,00
Rama campo 2ª	122,00
AVENA	
Avena Blanca	160,00
Rubia	167,00
CEBADA NACIONAL	
Cebada Pienso -62 kg/hl	184,00
Pienso +62 kg/hl	189,00
CENTENO	
Centeno	188,00
MAÍZ NACIONAL	
Maíz sobre Secadero	231,00
TRIGO NACIONAL	
Trigo	
Duro Proté=13%	254,00
Duro Proté=12%	249,00
Extensible Chamorro	218,00
Forrajero	216,00
Gran Fuerza w 300	229,00
Media Fuerza w -300	218,00
Panificable	216,00
Triticales	202,00
LEGUMINOSAS	
Veza Grano	214,00
Yero Grano	191,00

Lonja de Barcelona

Precios de los cereales, frutos secos y las legumbres, en la Lonja de Barcelona del día 4 de mayo 2021. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	
Euros/Tm	
ALFALFA	
Harina de Alfalfa	182,00
CEBADA	
Nacional P.E. (62-64)	240,00
CENTENO	
Centeno	213,00
COLZA	
Importación 34/36%	335,00
GARROFA	
Harina	125,00
Troceada	135,00
REMOLACHA	
Pulpa de Remolacha	242,00
GIRASOL	
Importación 34%	327,00
Semillas de Girasol	520,00
Torta de Girasol	330,00
Importación 28/3	255,00
MAÍZ	
DDGs de Maíz Importación	320,00
Importación	265,00
Importación CE	272,00
MIJO	
Importación	410,00
SOJA	
Harina Soja Import. 47%	424,00

Harina Soja Nacional 47%	432,00
Aceite Crudo de Soja	1.180,00
Salvados de Soja	183,00
SORGO	
Importación	S/C
TRIGO NACIONAL	
Salvado de Trigos Finos	207,00
Forrajero	250,00
Panificable, mín. 11	255,00
Triticales	S/C
FRUTOS SECOS	
Euros/Tm	
ALMENDRAS	
Común 14 mm	4.950,00
Largueta 12/13 mm	5.550,00
Largueta 13/14 mm	5.850,00
Marcona 14/16 mm	9.450,00
Marcona 16 mm	9.650,00
AVELLANA	
Negreta en grano	6.650,00
PIÑÓN	
Castilla	67.500,00
Cataluña	67.000,00
LEGUMBRES	
Euros/Tm	
GUISANTE	
Forrajero	298,00
Forrajero Importación	306,00
ACEITE	
Palmiste Importación	210,00
Crudo de Palma	1.085,00

Lonja de Binefar

Información de precios orientativos de los cereales, acordados como más representativos, referidos al 5 de mayo de 2021. Sobre camión con destino fábrica, posición Binefar.

CEREALES	
Euros/Tm	
Maíz	267,00
Cebada 64 k/hl	231,00
Trigo	
Pienso	246,00
Panificable	250,00
ALFALFA	
Euros/Tm	
Rama 1ª - A	133,00-138,00
Rama 2ª	124,00-129,00
Rama 3ª	100,00-105,00
Precio medio s/camión, salida fábrica de zona.	

Lonja de Córdoba

Precios de la Mesa Cítricos de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 4 de mayo de 2021. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CÍTRICOS	
Euros/Kg	
Naranja	
Valenciana Midnight 1ª	0,38-0,44
Valenciana Barberina 1ª	0,38-0,50
Valencia Late, Delta 1ª	0,38-0,46
Valencia Late, Delta 2ª	0,24-0,37
Naranja Industria Grupo Blanca	0,18-0,19
Nota: Los precios son orientativos, en árbol, origen Córdoba sin IVA incluido. Para la naranja de industria los precios son sobre camión.	
Mercado con escasa actividad. Repetición general de cotizaciones tanto en las variedades que quedan de fresco como en la cotización de la industria grupo blanca , en base a pocas operaciones por la falta de fruta ante el final de la campaña. La próxima sesión que será la última de la campaña se celebrará el martes 11 de mayo.	

Precios de la Mesa de Cereales de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 29 de abril de 2021. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CEREALES	
Euros/Tm	
TRIGO DURO	
Grupo TD1	271,00
Grupo TD2	269,00
Grupo TD3	S/C
TRIGO BLANDO	
Grupo TB4	S/C
Grupo TB5	S/C
OTROS PRODUCTOS	
Triticale	S/C
Cebada	S/C
Avena	S/C
Maíz	S/C
Guisantes	S/C
La próxima sesión se celebrará el día 20 de mayo de 2021.	

Anexo de cotizaciones de Trigos Duros afectados con GMF (Germinados, Maculados y Fusariados). Precios orientativos, origen Córdoba, agricultor, del 29 de abril de 2021.

CEREALES	
Euros/Tm	
TRIGO DURO (Maculados GMF 10)	
Grupo 1	269,00
Grupo 2	267,00
Grupo 3	S/C
TRIGO DURO (Maculados GMF 15)	
Grupo 1	267,00
Grupo 2	265,00
Grupo 3	S/C
Mesa de almendras de la Lonja de Contratación de Productos Agrarios de Córdoba. Cotización para partidas de grano de almendra en cáscara, situado sobre el almacén partidador. Acta de la sesión del 22 de abril 2021. Precios orientativos agricultor en destino.	
ALMENDRAS	
Euros/Kg	
Belona	4,40
Soleta	3,15
Floración Tardía Monovarietal	3,15
Comuna	
Tradicional (máx. 0,2)	3,05
Ecológica	7,75
Próxima sesión el 6 de mayo de 2021.	

Lonja de Murcia

Información de los precios de las almendras, del 6 de

MERCADOS NACIONALES

Red Scarlett.....	120,00
Hermes.....	130,00
Yona.....	120,00
FORRAJES	Euros/Tm
Alfalfa Paquete rama	168,00
Paquete deshidratado	213,00
Paja 1ª (Cebada).....	35,00
Veza forraje 1ª.....	111,00
Forraje.....	90,00

Lonja de Reus

Información precios medios de los frutos secos, referida al día 3 de mayo de 2021, en la Lonja de Reus (Tarragona). Información facilitada por EFEAGRO.

FRUTOS SECOS	Euros/Kg
ALMENDRAS GRANO	
Comuna Ecológica	7,55
Pelona	2,15
Común	2,75
Largueta.....	4,40
Mallorca.....	2,65
Marcona	5,90
Mollar	2,65
Mollar cáscara.....	0,75
Rofes cáscara	0,70
AVELLANAS	
San Giovanni, libra	1,60
Tonda, libra	1,70
Corriente, libra.....	1,70
Negreta, libra	1,85
PIÑÓN	
Andalucía.....	67,50
Castilla.....	67,50

Lonja de Salamanca

Información precios de la Mesa de Cereales, del 3 de mayo de 2021, en la Lonja Agropecuaria de Salamanca.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Blando.....	222,00
Cebada P.E. (+64).....	199,00
Avena.....	185,00
Centeno	178,00
Triticale.....	202,00
Maíz (14°).....	240,00
LEGUMINOSAS	Euros/Tm
Garbanzo Pedrosillano	560,00
Lenteja Arnuña (IGP).....	960,00
FORRAJES	Euros/Tm
Paja Paquete Grande.....	39,00

Lonja de Segovia

Precios semanales de los cereales fijado en la Lonja Agropecuaria de Segovia del día 6 de mayo de 2021. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
Alfalfa Empacada.....	168,00
Avena	158,00
Cebada Nacional de 62 Kg/Hl	192,00
Centeno.....	179,00
Colza.....	300,00
Paja Empacada.....	31,00
Trigo Nacional, Pienso 72 Kg/Hl.....	215,00

Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 4 de mayo de 2021. Origen almacén agricultor con capacidad de carga rápida, buen acceso y básula.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO BLANDO PANIFICABLE	
Grupo 4.....	S/C
Grupo 5, Pienso	S/C
Triticale Importación, orig. Puerto.....	S/CO
Avena Importación, origen Puerto	201,00
Cebada,	
Igual y más de 64	S/C
Menos de 64.....	S/C
Imp. origen Puerto	S/C
Maíz Importación,	
origen Puerto	258,00-260,00
Habas, Importación, origen Puerto	S/C
Guisantes Importación, orig. Puerto.....	S/C
NOTA: En esta campaña se están presentando problemas de GMF (Germinado, Maculado y Fusariado) en los trigos, que podrán afectar a la calidad y a su cotización. La próxima sesión se celebrará el 18 de mayo de 2021.	

Anexo de Trigos Duros afectados con GMF (Germinados, Maculados y Fusariados). Anexo de comisión de precios del 4 de mayo de 2021.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO DURO (GMF=15)	
Grupo 1.....	S/C
Grupo 2.....	S/C

Andalucía

Resumen informativo de la situación del estado de los cultivos, por grupos y provincias, facilitada por el Servicio de Estudios y Estadísticas de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía. Datos del 26 de abril al 2 de mayo de 2021.

CEREALES

■ **De invierno: Almería:** En los Vélez, el estado fenológico más avanzado es el BBCH 51-52 (comienzo del espigado). Los cultivos se encuentran en buenas condiciones y presentan el desarrollo normal para esta época del año. Han comenzado las labores para acondicionamiento de los barbechos. La variedad **Galera** de **trigo blando** es una de las más empleadas. Los **trigos** tempranos se van desarrollando correctamente y los tardíos van más retrasados. Las cebadas que predominan en los Vélez son del tipo caballar y se encuentran en fase de espigado, más adelantadas que los **trigos**. En la zona del **Alto Almanzora**, las variedades de invierno e intermedias, se sitúan entre encañado y la espiga completamente fuera. Las lluvias caídas van a ser muy beneficiosas, sobre todo para las parcelas que se encuentran más retrasadas, ya que van a poder aumentar su crecimiento para un mejor espigado. ■ **Cádiz:** En la zona de **Olvera** y la sierra se observan los trigos más tempranos en no muy buen estado. Están tomando color y la cosecha se iniciará en unos 15 días. Los más tardíos se encuentran en mejor estado y se recolectarán en la zona en unos 40-45 días. Se da la misma circunstancia en las cebadas estando peor las tempranas y las tardías presentan peor aspecto y granos más llenos con espigas más formadas. ■ **Córdoba:** El estado fenológico predominante de los **cereales de invierno** es el BBCH 71-77 (Grano lechoso) y los más adelantados se encuentran en fase BBCH 81-89 (Grano pastoso). Las precipitaciones de esta semana contribuirán a mejorar la situación de muchas parcelas que estaban teniendo problemas para rematar el llenado del grano por falta de jugo debido al mes de marzo seco y caluroso. ■ **Granada:** Las siembras de **cereal** presentan un buen desarrollo, continúan en fase de espigado. En las siembras más tempranas empiezan a apreciarse estados de grano lechoso, las precipitaciones de esta semana han sido favorables, aunque tardías e insuficientes. ■ **Huelva:** El estado fenológico más retrasado es el BBCH 71-73 (Madurez Acuosa), el más avanzado BBCH 85-89 (Maduración de Grano) y el predominante es el BBCH 74-79 (Grano Lechoso). Se observa un buen estado de desarrollo de los **trigos** y buen estado fitosanitario en general de los **cereales**. Las lluvias parece que llegan algo tarde a las siembras más tempranas y viene bien a las más tardías. ■ **Málaga:** El estado fenológico predominante de los cereales es el BBCH 50-54 (Inicio de espigado) y el más avanzado BBCH 55-57 (Espiga emergida en 50-70%). En la comarca de **Ronda**, los **trigos duros** y blandos sembrados en noviembre y diciembre se encuentran en estado fenológico de inicio de espigado en la mayoría de las explotaciones. En la comarca **Norte – Antequera**, se encuentran más avanzados con un buen número de espigas emergidas en las parcelas. En **Ronda**, aunque más tarde que en zonas de campiña, el cultivo presenta un desarrollo normal. ■ **Sevilla:** En la mayoría de las siembras de **cereales de invierno** predomina el estado de grano lechoso, las zonas más tardías todavía se encuentran en el fin del espigado y floración y en las más adelantadas predomina el grano pastoso. Las lluvias caídas durante la semana contribuirán a mejorar la situación de aquellas parcelas que estaban teniendo problemas para rematar el llenado del grano por falta de jugo. ■ **De primavera: Granada:** Hay falta de agua en las siembras de **maíz**, que se encuentran en sus primeros estadios. ■ **Sevilla:** Continúa el laboreo de las tablas de **arroz** para enterrar la hierba y acondicionar las parcelas. Se observan los primeros estadios del **maíz** que empiezan a cerrar los lomos en las siembras más adelantadas.

LEGUMINOSAS

■ **Almería:** Las plantaciones de **garbanzos** presentan un buen estado, se observa la presencia de tallos secundarios nacidos de los laterales. ■ **Cádiz:** Los **garbanzos** presentan un buen estado, con una altura de unos 20-25 cm, las parcelas están sanas y de momento no se dan síntomas de padecer la rabia del **garbanzo**. ■ **Córdoba:** Las **leguminosas forrajeras** como **habas** y **guisantes** se encuentran en fase de "Maduración y engorde de frutos", para ellos las lluvias han llegado tarde por lo que sus rendimientos por hectárea se verán mermados. Los **garbanzos** se encuentran en fase de desarrollo de hojas y en buen estado hasta la fecha. ■ **Granada:** Continúa el desarrollo de tallos en las siembras de **vezas**. Avanza el desarrollo de las parcelas de **garbanzo**, con el estado fenológico predominante de desarrollo de 2-3 hojas. ■ **Huelva:** Las parcelas de **garbanzo** más adelantadas en el **Condado Campiña** se encuentran en fase de desarrollo de brotes y predominan las que están en desarrollo de hojas. Las **habas** se encuentran en fase de maduración de semillas y los guisantes en fase de maduración de frutos. ■ **Málaga:** Los cultivos de **habas** y **guisantes** se encuentran en fase de formación de frutos en las vainas como fase predominante y de maduración en los más avanzados. Los cultivos de **garbanzos** sembrados en **Ronda**, del tipo **Pedrosillanos** en abril se encuentran con 2-3 hojitas y los sembrados en marzo llegan a los 10-15 cm de altura. ■ **Sevilla:** Se produce el engorde y maduración de los granos de **habas** y **guisantes**.

TUBÉRCULOS PARA CONSUMO HUMANO

■ **Cádiz:** El estado predominante de la **patata** temprana es el "Desarrollo de las partes vegetales cosechables". Se están recolectando **patatas** tempranas en las zonas de **Conil** y **Sanlúcar de Barrameda**. Hasta el momento las cotizaciones están siendo positivas y no hay demasiada oferta de producto. ■ **Córdoba:** El estado predominante de la **patata** temprana es BBCH 41-49 "Engorde de tubérculos", habiendo comenzado la recolección en algunas parcelas de manera muy puntual. ■ **Sevilla:** Se produce la tuberización en las parcelas de **patata** temprana y se empiezan a cosechar las más precoces. Se plantan los esquejes en las parcelas de **batata**.

CULTIVOS FORRAJEROS

■ **Cádiz:** Los **cereales forrajeros** y mezclas forrajeras están segándose y empacando para heno. Hay parcelas que se corren a diente por el ganado y esperando que rebroten para seguir apurando parcelas. Se están dando los primeros cortes en la zona de **La Campiña de Cádiz**, aunque esta semana con las lluvias, se ha ralentizado esta labor. ■ **Córdoba:** Durante esta semana se han ralentizado las labores de siega en verde para conservación de **cultivos forrajeros** que ya habían comenzado la semana pasada. ■ **Granada:** Las plantaciones de avena muestran una altura en torno a 50 cm. En la **alfalfa** se realizan las primeras siegas. Se aplican abonos de cobertera. ■ **Huelva:** Las mezclas forrajeras de **veza-avena** se encuentran con un gran desarrollo, altura de 50 cm, con las últimas lluvias se puede enmendar algo su situación. Hay parcelas ya empacadas para **heno**. ■ **Málaga:** Los **cereales forrajeros** y mezclas se encuentran espigando aunque ya hay parcelas que se han segado para **heno** o **pacas**.

CULTIVOS INDUSTRIALES

■ **Cádiz:** El estado del **girasol** en la provincia presenta diferentes estadios de crecimiento; desde los cultivos recién sembrados en la zona de **Olvera** a los más tempranos de la **Campiña**. Estos últimos se encuentran con una altura de casi un metro y los primeros en fase de nascencia. ■ **Córdoba:** Durante el mes de abril se ha ido sembrando el **algodón** aprovechando los episodios de lluvias para sembrar tras los mismos, ya que la primavera está siendo seca. Prácticamente está todo sembrado, se observan las fases de germinación y desarrollo de hojas. ■ **Huelva:** El cultivo de **girasol** presenta un desarrollo dispar a lo largo de la provincia. Se ven fincas con un crecimiento de tallos considerables e inflorescencias y otras fincas en las que las plantas tienen un crecimiento exiguo y apenas 5-6 hojitas que mejoran no obstante después de las últimas lluvias. ■ **Jaén:** El cultivo del **algodón** se encuentra en estado fenológico de germinación. Hay zonas, como la comarca de la **Loma** donde faltan parcelas por sembrar, las cuales se inician estos días después de las lluvias caídas con dosis de 20 kg/ha y variedades de ciclo corto como la DP-319. No se suele aplicar abonado de fondo ya que las unidades fertilizantes se aplican por fertirrigación. ■ **Málaga:** En la **comarca de Ronda** el cultivo de girasol se encuentra en fase de nascencia. El tipo más empleado es el linológico con dosis de unos 75.000-90.000 semillas por hectárea. En la **comarca de Ronda**, la matalahúva plantada en el mes de febrero presenta de 2-3 hojitas y las más tempranas unos 10 cm. Se le aplicaron herbicidas, tanto para hoja estrecha como ancha y en algunas parcelas puntualmente se aportan de 90-100 kg/ha de urea 46%. ■ **Sevilla:** Fase de engorde de la raíz en la **remolacha azucarera** que se encuentra entre el 30 y el 60% del tamaño de raíz estimado. Las parcelas cultivadas de **colza** presentan un gran desarrollo vegetativo en general, su estado fenológico dominante es el de fructificación. Los agricultores han rematado estos días la siembra del **algodón** apremiados por aprovechar las lluvias que favorezcan la germinación de las semillas y aseguren un buen arranque del cultivo. Se inician las labores de regabina en las parcelas de **algodón** más adelantadas. Se observa el desarrollo de la inflorescencia y granazón en las parcelas sembradas de **quinoa**.

CULTIVOS HORTÍCOLAS

■ **Protegidos: Almería:** En **Níjar**, se espera que finalice la recolección de los cultivos de **tomate** de ciclo largo en 2-3 semanas, aunque ha mejorado el cuajado y calibre de los frutos en esta semana. Los tipos que más se están cosechando en este momento son **Kumato**, **Cherry Pera** y **Cherry Rama**, **Rosa** y **Corazón de Buey**. Las plantaciones de **berenjenas** se han recuperado bien de los fríos acontecidos, observándose buenas plantas y buenos frutos. En una semana comenzará la recolección de **pepinos** de las plantaciones de ciclo corto de primavera. Las plantaciones de **calabacín** presentan buena calidad en los frutos. Los últimos cuajes de sandía han sido un poco peor que los anteriores, debido a las condiciones meteorológicas. El **melón tipo Cantalup** está dando muy buena calidad y rendimiento. En el **Poniente almeriense**, las plantaciones de cultivo único de **pimientos** están aguantando lo máximo posible, mientras haya buenos precios. Las mayores producciones de **tomates** son los de pera. Se sigue recolectando en aquellas plantaciones que se llevan hasta final de campaña. Están en recolección las **berenjenas blancas** y **negras**, las producciones están siendo medias y se mantendrán al menos hasta el mes que viene. Las plantaciones de primavera de **pepinos** se encuentran en plena producción y se mantendrán a pesar de los precios bajos. La mayoría de las plantaciones de **calabacines** están en plena recolección, estando algunas algo retrasadas. Continúa la recolección de **melones** de los tipos **Galia** y **Cantalup** y está comenzando la del tipo **Amarillo**. Las producciones están siendo cortas y con los precios a la baja en esta semana, ya que no ha hecho calor. Se están recolectando **sandías negras sin pepitas**, **blancas sin pepitas** y **blancas**, con producciones bajas hasta el momento. Así mismo, algún invernadero de minis ha comenzado ya a recolectar, en general, las variedades más tempranas. En los semilleros se están preparando las siembras de partidas de **pimientos**, principalmente. ■ **Cádiz:** El estado fenológico de los **pimientos italianos** es el BBCH 81-89 (Maduración de frutos). El más retrasado es BBCH 71-79 (Formación del fruto). En la comarca **Costa Noroeste, zona de Conil** y zona de **Sanlúcar de Barrameda**, se están recogiendo **pimientos italianos** como estado fenológico predominante y hay invernaderos más tardíos con frutos en fase de crecimiento. Ha comenzado la campaña del **melón Galia** en la zona de **Sanlúcar de Barrameda**. Hasta el momento las producciones no son demasiado importantes. Los precios se mantienen en niveles óptimos para los agricultores. ■ **Huelva:** En el cultivo de la **fresa**, la producción se ha mantenido en niveles similares de recolección durante la presente semana. Se riegan y abonan las plantaciones con nitrato amónico, nitrato cálcico, nitrato potásico, sulfato de magnesio y microelementos. En las **frambuesas**, durante la semana presente sube la producción media y como consecuencia, se obtiene en origen un precio medio inferior. Se abona con nitrato potásico, nitrato cálcico entre otros y se le da media hora al día de agua en riegos. En los **arándanos**, el cultivo mantiene un retraso de unos 15 días debido a razones climáticas. ■ **Al aire libre: Almería:** En la comarca de **Los Vélez**, continúa la plantación de **lechugas** ya de forma generalizada en toda la comarca y ha comenzado la recolección en las parcelas más adelantadas. ■ **Granada:** Continúa la recolección de los **espárragos**. Se mantiene el precio, originado por el descenso de la producción generalizada y por las bajas temperaturas persistentes en centro **Europa**. La cuota de exportación se mantiene respecto a pasadas campañas. ■ **Sevilla:** Continúa la recolección de **coliflores**, **alcachofas** y **espárragos verdes**. Plantación y primeros estadios de desarrollo del **tomate** de industria que muestra las primeras flores en las parcelas de siembra más temprana. Se produce el engorde y maduración de las **cebollas** y **ajos** y la recolección de la **zanahoria**.

FRUTALES NO CÍTRICOS

■ **Frutos secos: Almería:** En las parcelas de **almendros**, las lluvias han ocasionado un buen tempero en la tierra. En general, se aplica abonado foliar con aminoácidos. Se dan pases de cultivador para airear la tierra y eliminar las malas hierbas. En el **Alto Almanzora**, las lluvias caídas van a ser muy beneficiosas, sobre todo para las parcelas de secano, ya que va a mejorar el calibre de la **almendra**, y por lo tanto su peso. El estado predominante en todas las variedades es el I (fruto joven). En los **Vélez** se observa el desarrollo del fruto joven en variedades tempranas y finalización de la floración en variedades tardías. Se realizan tratamientos fertilizantes y fungicidas para prevenir la aparición de hongos debido a las condiciones de humedad y temperatura. En el **Campo de Tabernas**, a pesar de no haber una gran carga de frutos en los **almendros**, la impresión del estado de desarrollo de la planta es buena. La lluvia y alta humedad de esta semana favorecerán el cultivo, pero también pueden generar problemas de hongos. ■ **Frutales de hueso y pepita: Huelva:** Se recolectan **melocotones** y **nectarinas** extratempranas y también comienzan tímidamente a recolectarse las variedades tempranas. Algunas fincas han sufrido problemas de cuaje de frutos en sus árboles y resentirán su rendimiento final. El frío y las lluvias de los últimos días han retrasado algo la maduración y como consecuencia la recolección de fruta. La **ciruela** se encuentra en fase de engorde de fruto. ■ **Sevilla:** En las parcelas de **melocotones** y **nectarinas** tempranas, se produce el engorde y envero. Se aplican podas en verde para favorecer el adelanto de la maduración y el aumento del calibre. Se inicia la recolección de las variedades de fruta de hueso extratempranas. ■ **Frutales subtropicales: Granada:** En las plantaciones de **mangos**, comienza a verse el cuajado de frutos en las variedades más tempranas, especialmente en el **Osteen** y **Sensación**. Se recogen las nuevas variedades de **aguacate Hass**. El **aguacate** en general se encuentra en plena floración. En las plantaciones de **chirimoya**, las primeras explotaciones podadas ya se encuentran en fase de polinización forzada.

CÍTRICOS

■ **Almería:** En el **Alto Almanzora**, las lluvias caídas van a beneficiar mucho al **limón Verna**, ya que van a aumentar los calibres. ■ **Córdoba:** Se acerca el final de la campaña y en las explotaciones de cítricos se recolectan las variedades más tardías de **naranjas** como las **Valencia Late**, **Barberinas** y **Midnight**, entre otras. Se reduce la oferta de producto en campo y, con ello, las operaciones de compra venta de naranjas manteniéndose elevadas las cotizaciones. ■ **Sevilla:** El estado fenológico dominante es el F (caída de pétalos) y el H (caída de estilos) y la maduración en el caso de las variedades tardías. Han terminado las últimas **naranjas Salustianas** y **Lanes** y se recogen **Valencias**, **Powell** y **Barberinas**. En las parcelas cosechadas se realizan podas.

OLIVAR

■ **Córdoba:** El estado fenológico más retrasado es el C (Corola y cáliz de igual tamaño), el que predomina es el E (Primeras flores abiertas) y el más avanzado es F (Plena floración) con abundante trama. Las cotizaciones de los diferentes tipos de **aceite** continúan al alza. La principal labor que se realiza es el control de malas hierbas, mediante laboreo o con desbrozadoras, y con herbicidas en los ruedos. ■ **Granada:** Aún quedan explotaciones pendientes de poda. Se observa la trama generalizada dependiendo de las variedades. La lluvia aunque insuficiente es positiva de cara a la próxima campaña, por lo que persiste la sequía. ■ **Jaén:** El estado fenológico más retrasado es D2 (Corola desplegada), el predominante sería E (Inicio de floración) y el más avanzado F (Floración). Nos encontramos **olivos** en la comarca de **La Loma** con la corola desplegada y cambiando de color antes de la floración que llegará en esta semana. En esta zona el cultivo se desarrolla en sus fechas habituales. Se le ha aplicado un primer tratamiento con cobre en el 95% de las parcelas con abonado foliar, correctores y aminoácidos. En esta zona hay poco prays hasta el momento. ■ **Sevilla:** El estado fenológico dominante es D3 (Corola cambio de color)-F (Floración).

VIÑEDOS

■ **Córdoba:** El estado fenológico dominante se sitúa entre G (Racimos separados) (36%) y H (Botones florales separados) (36%). Las zonas más atrasadas aún están en F (Racimos visibles) (28%). Tras las últimas lluvias se prevé que aparezcan manchas con "pelusa" contaminante, por lo que se aconseja máxima atención y vigilancia, por si fuese necesario realizar alguna actuación contra mildiu, el cual puede causar daños importantes, si las condiciones climáticas continúan favorables al desarrollo del mismo, como aconteció la campaña pasada. ■ **Huelva:** El estado fenológico más retrasado es el F2 (Racimos Visibles) y el más avanzado es el I (Floración). Muchas viñas en la comarca se encuentran en **El Condado** en estado "Capuchones Caidos" y "Cuajando". Se aplican tratamientos fungicidas con cobre básicamente. Se labran las tierras con pases de cultivador y se eliminan malas hierbas de forma mecánica y química. El mercado del vino está muy paralizado y sin grandes operaciones en los últimos meses. Además, comparando los datos, se vendió más en el mes de diciembre.

MERCADOS NACIONALES

Grupo 3.....S/C
Grupo 4.....S/C
TRIGO DURO (GMF=20)
Grupo 1.....S/C
Grupo 2.....S/C
Grupo 3.....S/C
Grupo 4.....S/C
TRIGO DURO (GMF=25)
Grupo 1.....S/C
Grupo 2.....S/C
Grupo 3.....S/C
Grupo 4.....S/C
Precios en origen almacén con capacidad de carga y báscula. Próxima sesión el 18 de mayo de 2021.

Lonja de Toledo

Información de la Mesa de Cereales referida al día 7 de mayo de 2021. Precios orientativos en origen agricultor sobre camión. Condiciones de calidad OCM. Cereales-FEGA (Campaña 2020-2021).

CEREALES	Euros/Tm
Maíz (Secadero).....	239,00
CEBADA	
Pienso +62 kg/Hl.....	196,00
Pienso -62 kg/Hl.....	190,00
AVENA	
Rubia.....	171,00
Pienso.....	165,00
TRIGO	
Pienso +72 Kg/Hl.....	219,00
Fuerza +300w +14 pr.....	244,00
Fuerza -300 +12,5 pr.....	232,00
Panificable Pr>11, W<200.....	229,00
Chamorro.....	236,00
Triticale.....	217,00
Yeros.....	259,00
Garbanzo sin limpiar.....	351,00
Veza.....	256,00

NOTA: Subidas en **maíz, cebadas y trigos** motivadas por la influencia de los mercados exteriores y la escasez de mercancía en manos de agricultor. Las operaciones han sido escasas en el mercado y básicamente de reposición dado el elevado nivel de precios del cereal. Dejan de cotizarse ciertos productos debido precisamente a esa escasez en poder del agricultor. Próxima reunión, viernes 14 de mayo.

Lonja de Valencia

Información de los precios de la Mesa de Cítricos del Consulado de la Lonja de Valencia, de la sesión del día 3 de mayo de 2021. Campaña 2020-2021.

GRUPO NARANJAS	Euros/Kg
SUBGRUPO NAVEL	
Navelina.....Sin existencias	
Navel.....Sin existencias	
Navel Lane Late.....Sin existencias	
Navel Powell, Barnfield y Chislett, casi sin existencias.....	0,353-0,470
SUBGRUPO SANGRE	
Sanguinelli.....Sin existencias	
SUBGRUPO BLANCAS	
Salustiana.....Sin existencias	
Barberina y Mid-night en árbol.....	0,376-0,564
Valencia Late, en árbol.....	0,329-0,470

Información de los precios agrarios de la sesión celebrada en el Consulado de la Lonja de Valencia, del 6 de mayo de 2021.

ARROCES	Euros/Tm
CÁSCARA	
Gleva, disponible Valencia...380,00-405,00	
J. Sendra, disp. Valencia.....380,00-405,00	
Monsianell, disp. Valencia...380,00-405,00	
Fonsa, disp. Valencia.....380,00-405,00	
Gladío y Tahibonnet, disp. Valencia.....320,00	
Bomba, disp. Valencia.....690,00	
Precios según rendimientos, a granel	
BLANCO	
Vaporizado, disponible Valencia.....620,00-630,00	
Gleva, Senia, Fonsa Extra, disponible Valencia.....660,00-680,00	
Guadamar Extra, disponible Valencia.....690,00-710,00	
Largo Índica, disponible Valencia.....630,00-650,00	
Precios por tonelada a granel.	
SUBPRODUCTOS	
Cilindro, disponible Valencia.....190,00-195,00	
Medianos Corrientes, disponible Valencia.....350,00-360,00	
Medianos Gruesos, disponible Valencia.....380,00-390,00	
CEREALES-LEGUMINOSAS Euros/Tm	
Maíz Importación, disponible Puerto Valencia.....272,00	
Avena Rubia, dest. Valencia.....194,00	
Cebada nacional, disponible Valencia.....215,00-218,00	
Guisantes, disponible Puerto Tarragona.....298,00	
Semilla Algodón, destino Valencia.....303,00-305,00	
Precios por tonelada a granel.	
TURTOS Y HARINAS Euros/Tm	
Soja 44% baja proteína, disponible Barcelona.....422,00	
Soja 47% alta proteína, disponible Barcelona.....432,00	
Cascarilla de Soja, disponible Tarragona.....180,00	
Cascarilla de Avena, destino Valencia.....120,00	
Alfalfa deshidratada, D. Pellets, 16% prot., Aragón/Lérida.....175,00-180,00	
14% prot., Aragón/Lérida.....155,00-160,00	
B. Balas s/calidad A./Lér...170,00-195,00	
Harina de Girasol Integral (28%), disponible Tarragona.....250,00-251,00	
disponible Andalucía.....240,00-241,00	
Harina de Girasol Alta Proteína (34-36%), disponible Tarragona.....299,00-300,00	
Palmiste, disp. Valencia.....222,00-223,00	
Gluten Feed, disp. Valencia.....212,00	
Bagazo de Maíz, disp. Valencia.....250,00	
Pulpa seca remolacha granulada, Import. disp. Tarragona.....242,00-243,00	
Salvado de Trigo Cuartas, destino Valencia.....207,00-208,00	

Hojas, destino Valencia.....260,00
Precios por tonelada a granel.
GARROFAS Y DERIVADOS Euros/Tm
Variedad Matalafera y similares (origen)
ENTERA
Zona Valencia.....Sin existencias
Zona Alicante.....Sin existencias
Zona Castellón.....Sin existencias
Zona Tarragona.....Sin existencias
Zona Murcia.....350,00-500,00
Zona Ibiza.....Sin existencias
Zona Mallorca.....Sin existencias
Precios tonelada a granel s/rendimientos
Troceada Integral, disp. orig.....140,00-150,00
Troceada sin Harina, disponible origen.....150,00-165,00
Troceado Fino, disp. origen...130,00-140,00
Garrofin, disp. origen.....8.500,00-9.000,00
LEGUMBRES Euros/Tm
Disponibles origen
ALUBIAS
Redonda Manteca.....2.100,00
Pintas Granberry.....1.700,00
Michigan.....1.500,00
Canellini Argentina 170/100.....1.400,00
Blackeyes.....1.550,00
Negras.....1.500,00
Garrofin.....2.100,00
GARBANZOS
Nuevos 44/46.....1.500,00
Nuevos 34/36.....1.900,00
Nuevos 50/52 (tipo café americano).....1.500,00
LENTEJAS
USA Regulars.....1.100,00
Laird Canadá.....1.000,00
Stone.....850,00
Pardina Americana.....1.000,00
Precios por tonelada, mercancía envasada.
FRUTOS SECOS Euros/Tm
CACAHUETE CÁSCARA
Chino 9/11, disponible origen.....2.100,00
Chino 11/13, disponible origen.....2.000,00
CACAHUETE MONDADO
Mondado Origen Argentina 38/42 disponible Valencia.....1.800,00
ALMENDRA EN GRANO CON PIEL
Marcona 14/16 mm, Valencia.....9.500,00
Largueta 13/14 mm, Valencia.....7.500,00
Precios tonelada, mercancía envasada.
ALMENDRA REPELADA
Comuna, sobre 14 mm, disponible Valencia.....7.000,00
PATATAS Euros/Tm
Agria Nueva, disponible Valencia.....320,00
Lavada, origen España, disp. Val.....350,00
Lavada, origen Francia, disp. Val.....340,00
Francesa Elodie o similares, disponible Valencia.....240,00
Nueva de Cartagena, disp. Val.....450,00

Nueva de Valencia, disp. Val.....400,00
Precios s/origen y calidad, envas. en 25 kgs.
CEBOLLAS Euros/Tm
Spring.....240,00

La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 26 de abril al 2 de mayo de 2021, facilitados por Gobierno de La Rioja (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

CEREALES	Euros/Tm
Trigo	
Media Fuerza.....21,80	
Pienso.....21,20	
Cebada Malta.....19,50	
Pienso.....18,60	
Triticale.....19,90	
Semana de subidas generalizadas en el precio de todos los cereales en los mercados internacionales, nacionales y en nuestro ámbito local. El maíz sigue escalando posiciones a medida que la sequía en Brasil se agudiza, y su cálculo de disponibilidad se reduce. El trigo, le secunda, con dudas acerca de su cosecha en las principales zonas productoras de Norteamérica. Para redondear esta situación de incertidumbre sobre la cantidad de género disponible en la próxima campaña de comercialización, China se acerca a los mercados con un interés de compra cada vez mayor. Una circunstancia que se refleja en los mercados de futuros al anotar subidas en los precios del disponible para septiembre de trigos y maíces.	
FORRAJERAS Euros/100 Kg	
Heno de alfalfa.....12,50	
PATATAS Euros/100 Kg	
Consumo fresco contrato.....14,00	
CHAMPIÑONES Y SETAS Euros/Kg	
Champiñón, Granel (Pie Cortado).....2,20	
Bandeja (Pie Cortado).....2,40	
Industria 1ª Raíz.....0,81	
Industria 2ª Pie Cortado.....0,78	
Seta	
Ostra Granel.....1,80	
Ostra Bandeja.....2,60	
Seta Shii-Take, Granel.....4,00	
El ajuste de precio sobre la seta de ostra de la última semana ha sido bien asimilado por el mercado, que repite durante estos días su cotización. Igualmente, repiten los precios del resto de especies y presentaciones de hongos.	
HORTALIZAS Euros/Kg	
Acelga Amarilla (Invernadero).....0,55	
Verde (Invernadero).....0,55	
Borraja con Hoja (Invernadero).....0,60	
Lechuga Rizada (doc. Invernadero).....2,85	
Cogollos (doc.).....2,50	
Coliflor (doc.).....9,00	
Alcachofa fresca (doc.).....1,40	
Alcachofa fresca (euros/kg).....0,70	
Alcachofa industria.....0,60	
Espárrago fresco IGP Navarra.....2,55	
Guisante Verde fresco.....2,50	
Haba Calzón.....1,50	

Haba Grano.....0,70
La mayoría de las **hortalizas** han anotado tendencias negativas en sus precios. Si bien el tiempo fresco de este mes de abril ha ralentizado el ritmo de desarrollo de las plantas, el avance de la primavera es imparable, mientras que la demanda sigue mostrando un comportamiento muy débil, afectado por las restricciones del comercio en las zonas consumidoras. Se ha incrementado el número de cabezuelas de **alcachofa** cortadas, aumentando la presentación a kilos; también ha aumentado la presencia de **habas** grano frente al calzón. Por otro lado, se va agotando el **guisante** verde fresco en los invernaderos, y se van finalizando las variedades de **coliflor** de invierno, dando paso a las de primavera, que aportan un menor valor comercial. También desciende el precio de la **lechuga**, que ve anulada la revalorización de las últimas semanas.

FRUTAS.....Euros/Kg	
PERA	
Blanquilla DOP.....0,55	
Blanquilla 58+.....0,53	
Conferencia DOP palot (*).....0,59	
Conferencia palot (*).....0,55	
MANZANAS	
Golden 70+.....0,55	
Fuji 70+.....0,70	

(*) Los precios percibidos por el agricultor en palot son precios de cosecha.

Aunque ya comienzan a llegar las primeras frutas de temporada desde el sur peninsular, las cantidades son aún muy discretas y el tiempo no ha acompañado a su consumo, dejando a la fruta de pepita almacenada de la cosecha anterior como uno de los principales protagonistas de los mercados. En ellos, la **pera Conferencia** sigue mostrando un buen comportamiento, con tendencia de precio alcista sobre todo en los calibres más altos, a aplicar sobre unas existencias cada vez más cortas.

ALMENDRAS CÁSCARA.....Euros/Kg
Común.....0,53
Largueta.....1,04
Marcona.....1,31
Floración Tardia.....1,14
Ecológica.....1,80

Mientras se cuantifican los daños de las heladas de marzo y abril, por ahora difíciles de valorar, y las plantaciones de secanomejoran por las últimas lluvias, los precios más allá de ligeros ajustes puntuales en las variedades tradicionales se mantienen estables.

Lonja de Zamora

Información de los precios agrarios de la Mesa de Cereales del 4 de mayo de 2021 facilitados por la Lonja de Zamora. Almacén agricultor.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Blando.....214,00	
Cebada.....192,00	
Maíz.....239,00	
Paja Empacada.....22,50	

LEGISLACIÓN

El Gobierno convoca subvenciones para financiar avales por 3 millones de euros para la compra de maquinaria agrícola

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación ha publicado en el Boletín Oficial del Estado, la convocatoria para solicitar las subvenciones para financiar avales para la compra de maquinaria agrícola, dotada con tres millones de euros.

El BOE recoge el extracto de la convocatoria de las subvenciones establecidas en el Real Decreto 244/2021, de 6 de abril, destinadas a la obtención de avales de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria

(SAECA), por los titulares de explotaciones agrarias o empresas de servicios agrarios que garanticen préstamos para la adquisición de maquinaria agrícola nueva.

El plazo para presentar las solicitudes comienza día 30 de abril, y finaliza el 1 de septiembre de 2021.

El presupuesto de la convocatoria es de 3 millones de euros, que generará un efecto multiplicador de hasta 50 millones de euros, y se destinará a promover la renovación del

parque de maquinaria agrícola mediante la mejora del acceso al crédito ligado a la adquisición de maquinaria nueva. De esta manera se contribuye a la reducción de los costes de producción, la mejora de las condiciones de seguridad en el trabajo y a la incorporación de las mejores prácticas agrarias desde el punto de vista medioambiental.

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación subvencionará el coste del aval a créditos destinados a la

compra de maquinaria por un importe de hasta 100.000 euros, durante los 10 primeros años del crédito avalado, con la posibilidad de un año de carencia. Los costes del aval subvencionado corresponden a la comisión del aval (1,15% del saldo vivo del crédito durante todos los años de su vigencia) y el correspondiente a la comisión de estudio (0,5% del importe solicitado, que se paga una sola vez al inicio del crédito). La maquinaria adquirida deberá estar incluida

en el grupo de máquinas de obligatoria inscripción en los Registros Oficiales de Maquinaria Agrícola. Entre otras máquinas se incluyen tractores, remolques agrícolas, cisternas para el transporte y distribución de líquidos, equipos de tratamientos fitosanitarios o de distribución de fertilizantes, remolcados o suspendidos, esparcidores de purines y accesorios de distribución localizada de purines.

El objetivo es promover la renovación del parque de maquinaria agrícola la mejora del acceso al crédito. Mediante esta línea se subvenciona hasta el 100% del coste de los avales concedidos por SAECA a explotaciones agrarias y empresas de servicios agrarios que suscriban créditos para adquirir maquinaria agrícola nueva.

STERIBOX-FOG: Nuevo desinfectante aerosol de descarga total

Este desinfectante se une a la completa gama de soluciones de limpieza y desinfección que ofrece la firma Fomesa Fruitech

► FOMESA FRUITECH.

Fomesa Fruitech presenta un nuevo producto desinfectante, un aerosol de descarga total, que se une a su gama de soluciones de limpieza y desinfección para el tratamiento de locales destinados al almacenamiento y/o manipulación de frutas y hortalizas.

STERIBOX®-FOG es un producto desinfectante a base de aldehídos: glutaraldehído y glixal. Sus principales ventajas son la facilidad y la comodidad de aplicación; su gran poder de

difusión gracias al pequeño tamaño de las partículas; sin exposición del aplicador; y no genera aguas residuales.

■ ENSAYOS DE EFICACIA

Fomesa Fruitech evaluó la eficacia fungicida del tratamiento aerosol de descarga total STERIBOX®-FOG aplicado sobre una cámara frigorífica que contiene habitualmente frutos cítricos. La dosis utilizada fue de 750 mL/1000 m³. Tras la aplicación de placas Petri, para el control

de la contaminación ambiental, y de placas Rodac, para el control de la contaminación superficial, justo antes y 24 horas después del tratamiento de desinfección, estas se recogieron, llevándolas al laboratorio para la incubación de las mismas en estufa.

Al cabo de 5 días a 25°C se realizó un conteo de las placas y se evaluó la eficacia del tratamiento de descarga total en el control de la contaminación fúngica, tanto ambiental como superficial.



Esta temporada se ha dado un salto cualitativo en comunicación. / AMBROSIA

Manzana Ambrosia™: Fin de temporada anticipada a principios del mes de abril

La campaña ha registrado ventas dinámicas y resultados positivos

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

“En esta temporada 2020-21 las ventas de Ambrosia™ han sido muy dinámicas desde el primer momento, tanto en España como en Italia,” —recuerda Marco Rivoira del grupo piemontés del mismo nombre— “pero un final de temporada tan temprano ha sido efectivamente una sorpresa. Inicialmente habíamos planeado cubrir todo el mes de abril con los suministros habituales, pero los principales mercados ya mostraban una demanda superior a la esperada a principios de 2021, por lo que decidimos, de acuerdo con nuestros clientes, no frenar las ventas y cerrar la temporada anticipadamente”. Un año más, las ventas han sido dinámicas y los resultados positivos.

“También el mercado alemán ha sido sin duda una sorpresa muy positiva” —continúa Fabio Zanesco, director comercial de VIP— “dado que la acogida por parte de los clientes y consumidores fue continua y superior a lo previsto. Sabíamos que podíamos hacerlo bien, pero una demanda tan estable para nosotros es la confirmación de una variedad que se ha establecido sobre bases realmente sólidas. En Escandinavia hemos ampliado la distribución y, sin duda, hubiéramos podido hacer más, pero hemos mantenido en equilibrio nuestros compromisos en los distintos mercados, y ese era el objetivo a alcanzar.”

Cabe señalar que en Asia, por el contrario, la campaña fue reducida y discontinua, debido a los problemas provocados por la pandemia, la logística y un mercado que solo fue receptivo momentáneamente. “Sin embargo, creemos que los países del Sudeste Asiático siguen siendo muy interesantes para el perfil gustativo de Ambrosia™” —dice Rivoira— “y por lo tanto tenemos trabajo por hacer para relanzar la estrategia

comercial en la próxima temporada, de manera compatible con los volúmenes disponibles de la calidad requerida. Esta primavera está resultando ser climáticamente muy difícil en todas las zonas de producción, así que durante los próximos meses evaluaremos cuál es el mejor camino a tomar”.

■ MARKETING

Desde el punto de vista de marketing y posicionamiento, Ambrosia™ sin duda ha encontrado más espacios de desarrollo en Europa, también durante la temporada pasada, dando un salto cualitativo en la comunicación y no solo en la distribución directa del producto.

Junto con la agencia Robilant, con quien la armonía fue inmediata, se lanzó un *restyling* de la marca a principios de la temporada que sin duda le dio un toque más moderno y dinámico, para conquistar al consumidor y marcar diferenciación.

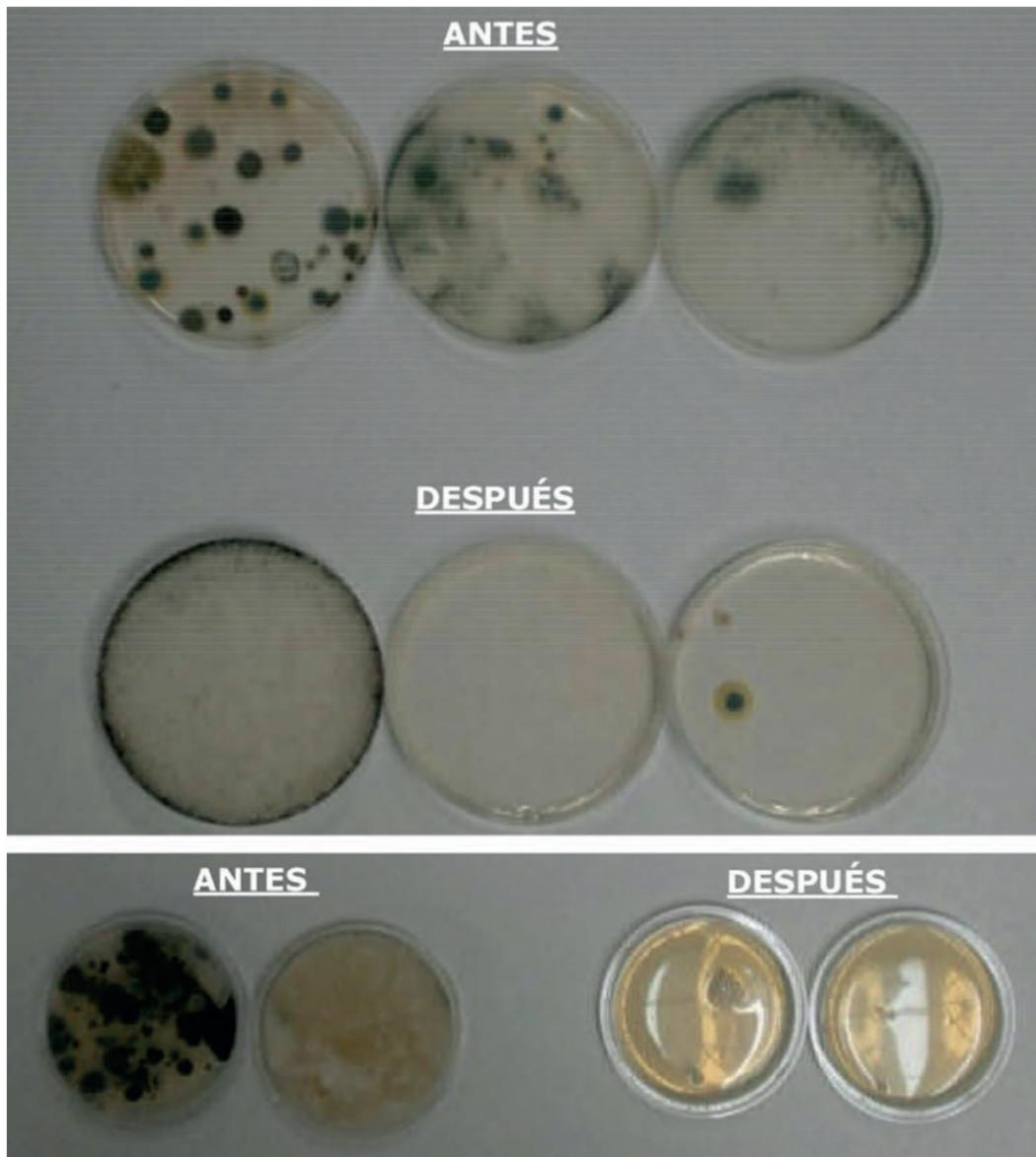
En España, junto a Don Pawanco, se lanzó por primera vez una campaña televisiva en tres periodos (noviembre, enero, marzo) que tuvo una respuesta excepcional por parte de los consumidores, con una mayor demanda sobre todo a través del canal tradicional, de la cual se han podido beneficiar nuestros clientes mayoristas. Las redes sociales e influencers siguen respondiendo con ánimo, apostando por las recetas y la forma de vida saludable y, sobre todo, con la garantía de estar prescribiendo una manzana club verdaderamente para el gusto de toda la familia.

El spot ha conseguido reflejar un tono real, actual y minimalista, donde la protagonista ha sido la manzana, a través de la sutileza y la integración en el *lifestyle*. Los resultados en alcance y frecuencia han superado lo previsto y Ambrosia™ ha conseguido posicionarse como marca de calidad entre los consumidores españoles.

CONTAMINACIÓN FÚNGICA AMBIENTAL							
	Penicillium	Cladosporium	Trichoderma	Aspergillus	Rhizopus	Otros	NIVEL DE CONTAMINACIÓN
ANTES DE LA DESINFECCIÓN (25/3/2021)							
CÁMARA	24	5	---	1	---	---	ALTO
	11	1	1	---	---	---	
	3	---	1	---	---	---	
DESPUÉS DE LA DESINFECCIÓN (26/3/2021)							
CÁMARA	---	---	---	---	1	---	MUY BAJO
	3	---	---	---	---	---	

CONTAMINACIÓN SUPERFICIAL							
	Penicillium	Cladosporium	Trichoderma	Aspergillus	Rhizopus	Otros	NIVEL DE CONTAMINACIÓN
ANTES DE LA DESINFECCIÓN (25/3/2021)							
CÁMARA	20	> 60	---	---	---	---	MUY ALTO
	4	6	1	---	---	---	
DESPUÉS DE LA DESINFECCIÓN (26/3/2021)							
CÁMARA	1	---	---	---	---	---	MUY BAJO
	1	---	---	---	---	---	

Resultados obtenidos por Fomesa Fruitech en los ensayos realizados por la compañía. / FF



Fomesa Fruitech ha evaluado la eficacia fungicida del tratamiento aerosol de descarga total STERIBOX®-FOG. / FF

Acuerdo exclusivo de distribución entre Agrauxine y Decco para el bio-fungicida Nexy®

El bio-fungicida Nexy® es una solución biológica que protege la fruta de forma natural de varios hongos patógenos y otros organismos que provocan pudrición

► DECCO.

Agrauxine y Decco anuncian la firma de un acuerdo de distribución exclusivo del bio-fungicida Nexy® (Candida oleophila Strain O). Producto efectivo para el control de patógenos vegetales clave en frutas de pepita (manzanas y peras), cítricos (limones, naranjas, mandarinas y pomelo) y plátanos.

Decco, líder mundial en soluciones de postcosecha, ve Nexy® como un ajuste perfecto para las soluciones biológicas sostenibles para evitar el desperdicio, la pérdida de alimentos y complementa aún más la cartera de la compañía de productos orgánicos y sin residuos actuales.

Nexy® es una levadura originalmente aislada de la piel de la manzana Golden Delicious, que protege de forma natural la fruta de hongos patógenos como *Penicillium spp.*, *Botrytis spp.*, *Colletotrichum spp.* y otros organismos que provocan pudrición. Este producto biológico actúa principalmente compitiendo por los nutrientes con los patógenos, así como precolonizando



Este producto es una levadura aislada de la piel de la Golden Delicious. / ARCHIVO

las heridas superficiales de las plantas.

La EPA de EEUU y la Comisión Europea han otorgado la aprobación reglamentaria necesaria, incluyendo una exención de tolerancia de residuos, que confirma a Nexy® como un

producto seguro para la salud humana y respetuoso con el medio ambiente. OMRI y ECOCERT (bajo el Reglamento Europeo EC 834/2007) también han otorgado la aprobación a Nexy® como un producto orgánico, confirmando nuevamente que encaja perfec-

Nexy® encaja en los programas orgánicos y de residuo cero de UPL/Decco

tamente tanto en los programas orgánicos de UPL/Decco como en los de residuo cero, lo que pondrá a disposición del consumidor frutas y verduras protegidas por la naturaleza en el mercado.

Durante el lanzamiento en Decco de Nexy® en la campaña 2020/2021, muchas de las principales centrales hortofrutícolas de manzanas y peras del noroeste del Pacífico de EEUU se inscribieron para las aplicaciones de Nexy® utilizando un novedoso sistema de aplicación de Decco. Los gerentes de las centrales hortofrutícolas de manzanas orgánicas se enfrentaban a pérdidas de entre el 15 y el 35% debido a la pudrición durante el almacenamiento y el envío al comercio minorista. Con la introducción de Nexy® las pérdidas se han reducido significativamente,

aumentando la cantidad disponible para la comercialización de frutas orgánicas de alto valor.

“Decco cree firmemente que la asociación establecida con Agrauxine es un vínculo fundamental para un desarrollador y proveedor innovador de soluciones biológicas para la protección de cultivos, especialmente considerando la larga tradición de Lesaffre en productos basados en fermentación”, comenta Francisco Rodríguez, presidente y director ejecutivo de Decco.

“Agrauxine está entusiasmada con esta asociación que materializa un proceso exitoso de desarrollo de productos y posicionamiento de nuestra solución postcosecha de bio-control. Nexy® está preparada para convertirse en el nuevo estándar de solución postcosecha que dé respuesta a la creciente demanda de los consumidores de frutas con menos residuos. Con su liderazgo en los mercados objetivo y sus equipos experimentados, Decco es un socio fantástico para hacer de Nexy® una tecnología líder a nivel mundial”, afirma Hugo Bony, CEO de Agrauxine.

Agrauxine y Decco anticipan la adopción temprana en los mercados convencionales y orgánicos impulsados por la demanda de soluciones naturales para evitar pérdidas postcosecha provocadas por la pudrición. Decco espera lanzar comercialmente Nexy® en toda Europa (excepto Francia) y en Canadá, África, Asia, Australia y Nueva Zelanda, Chile, Argentina, Brasil además de otros países de América Latina en los próximos años a medida que se otorgan los registros.

Mercabilbao: referente 50 años en la distribución mayorista

Mercabilbao arranca la conmemoración de su 50 aniversario con una exposición fotográfica e informativa en Metro Bilbao

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El 3 de mayo de 2021 es un día marcado en el calendario de Mercabilbao. Hace exactamente 50 años, en 1971, se pusieron en marcha los Mercados Centrales de Pescado y de Frutas y Hortalizas en la Unidad Alimentaria, en la actual ubicación de las campas de Artunduaga en Basauri. Una efeméride que arranca con una exposición fotográfica e informativa en la estación de Zazpikaleak/Casco Viejo (salida Unamuno) de Metro Bilbao. La muestra podrá visitarse hasta el 30 de mayo.

En la inauguración estuvieron presentes el concejal de Desarrollo Económico, Comercio y Empleo del Ayuntamiento de Bilbao, Xabier Ochandiano, el director general de Mercabilbao, Aitor Argote, y el director gerente de Metro Bilbao, Eneko Arruebarrena.

Las bodas de oro de Mercabilbao se reflejan en un recorrido por los hitos históricos y estratégicos del centro de abastecimiento que a lo largo de los años refuerza su compromiso social con diferentes entidades solidarias, como el Banco de Alimentos de Bizkaia, con quien colabora desde hace más de 25 años, y la sostenibilidad alimentaria. Además, se han convertido en referente de la zona norte de la península por



Responsables del Ayuntamiento de Bilbao, de Mercabilbao y de Metro Bilbao en la inauguración de la exposición conmemorativa del 50 aniversario. / MERCABILBAO

su capacidad de distribución de alimentos y situación estratégica, que les posicionan en el punto ideal para llevar a cabo una estrategia de internacionalización eficaz y de calidad.

■ EXPOSICIÓN CONMEMORATIVA

A través de un recorrido por 12 paneles, la exposición recoge retazos históricos de los orígenes del Mercado, cuando la venta de pescado mayorista se situaba en los bajos del Mercado de la Ribera y la fruta y hortaliza en sus aledaños y en la cercana calle Ronda. El hilo narrativo continúa con dos paneles centrados en los inicios hace 50 años de Mercabilbao ya situado en los terrenos de Basauri, para llegar hasta uno de los momentos más devastadores del mercado: las inundacio-

nes de 1983. Los años 80 y posteriores, supusieron el resurgir de las instalaciones, que, con esfuerzo, dedicación y recursos destinados a la reconstrucción y modernización, Mercabilbao ha llegado hasta 2021 con una mirada más que prometedora para el futuro, una empresa pública de servicios capaz de promover la transformación económica y social de Bilbao y su entorno.

La exposición también visibiliza los puntos referentes del plan estratégico del Mercado. Su compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social, el consumo responsable y el despilfarro de alimentos y el medio ambiente; el apoyo al comercio y la hostelería de proximidad como clientes principales de las mayoristas allí ubicadas.

Nace la marca Degusta Ribera d'Ebre

La nueva marca nace con el propósito de potenciar los productos del territorio y la venta de proximidad

► OSCAR ORTEGA. BARCELONA.

Dar visibilidad a los productos locales y las personas que los hacen posible es el objetivo con el que nace Degusta Ribera d'Ebre. Una propuesta que llega acompañada de una imagen, en la que se pone de manifiesto que lo que se quiere potenciar son los productos del territorio y la venta de proximidad.

La marca Degusta Ribera d'Ebre es una iniciativa que surge en el marco del Plan de Acción del producto local que promueve Ribera d'Ebre VIVA con la intención de dar visibilidad a todas las personas productoras, elaboradoras y agrotiendas y otros agentes de la cadena de valor, como la restauración o el comercio, que apuestan por el producto local.

Todos los productos que elaborados, producidos o transformados en la Ribera d'Ebre y que apuestan por la venta de proximidad podrán sumarse a la marca Degusta Ribera d'Ebre. Así, bajo la idea de unir todos los esfuerzos para reivindicar los productos de esta comarca del sur de Tarragona, uno de los primeros pasos fue una campaña de lotes de Navidad conjunta para que en esas fechas, y siempre, haya producto de la Ribera d'Ebre en las mesas. Recordar que el proyecto Ribera d'Ebre



Logotipo de la nueva marca. / CCRE

VIVA está impulsado por el Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre y subvencionado por el Servicio Público de Empleo de Cataluña (SOC), en el marco de los Programas de apoyo al desarrollo local.

■ PARTICIPACIÓN DE TODOS

El proceso de creación de la imagen contó con la colaboración de las personas productoras y elaboradoras, que participaron en la fase de inicio de creación del logotipo y el nombre con una diseñadora local. Finalmente quedaron tres opciones finalistas y el logotipo ganador se escogió con una votación popular abierta a todos que se difundió a través de las redes sociales.

En total participaron 223 personas y la opción final obtuvo una amplia mayoría con un 65,5% de los votos.

SANI-FH L consigue la certificación sin residuos de la marca Zerya

SANI-FH L es el tratamiento postcosecha ecológico para fruta de hueso de la compañía Sanifruit

► SANIFRUIT.

SANI-FH L es el tratamiento postcosecha ecológico para fruta de hueso de Sanifruit, mientras que Zerya es una marca que certifica productos que no tienen ningún tipo de residuo en su composición.

Comenzó su andadura en el año 2009, desarrollando modelos de agricultura libre de residuos de fitosanitarios. Este concepto demostró que los sistemas de agricultura sin residuos traen consigo muchas consecuencias deseables para los agricultores. Después de más de diez años de investigación pueden asegurar que estas consecuencias no son solo la ausencia de residuos de fitosanitarios en los productos agrícolas sino también los beneficios que se consiguen para el medio ambiente y la salud de los trabajadores y de los consumidores. A partir de un sistema sin residuos se avanza hacia parámetros más elaborados de sostenibilidad y mitigación de los impactos ambientales de las actividades agrícolas.

Desde que Sanifruit se encontró con Zerya en el camino, han colaborado en numerosas ocasiones. Nuestra razón de ser nos mueve a promover un sector sostenible sin residuos, que sea respetuoso con las personas y el medio ambiente.

Ya en el año 2019 certificaron dos de sus productos para la línea de cítricos: SANI-D y SANI-D PLUS. Este año, desde el pasado 8 de abril, afianzan



La firma Sanifruit cuenta con soluciones para mantener la calidad de la fruta de hueso alargando la vida comercial. / ARCHIVO

su colaboración con la certificación los tratamientos postcosecha para fruta de hueso: SANI-FH y SANI-FH L. Y este es solo el inicio de una larga relación.

Nuestros productos postcosecha para aplicación en fruta de hueso actúan protegiendo la fruta frente a alteraciones provocadas por agentes externos, ralentizando el envejecimiento, manteniendo la firmeza, reduciendo la pérdida de peso, alargando la vida comercial y

Las centrales que han aplicado SANI-FH L han mejorado sus rendimientos

El producto se puede aplicar en fruta dirigida al mercado ecológico

mejorando el aspecto visual de la fruta. Además, es posible aplicarlo también en fruta ecológica, puesto que está certificado por el CAEE como insumo de post-recolección.

Todas las centrales que han aplicado SANI-FH L a melocotones, nectarinas, paraguayos y ciruelas en la campaña pasada han comprobado que tanto en los envíos a la Unión Europea como en ultramar se ha mantenido una demanda continua porque su fruta se

mantenía mejor en la cámara y el lineal.

Con SANI-FH L, el impacto negativo sobre el medio ambiente, sobre la salud y las personas ya no es una preocupación. Además de fomentar la alimentación saludable a través de su aplicación en fruta de hueso, los productores pueden mejorar su imagen de marca, acceder a mercados más restrictivos en número de materias activas, reducir las reclamaciones e incrementar su rentabilidad.

Naturfruit® obtiene la certificación para agricultura ecológica

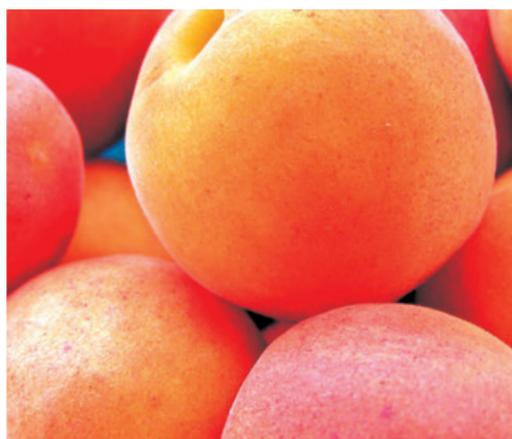
Naturfruit® de la firma Daymsa se convierte en una nueva solución a las necesidades de potasio mucho más eficiente que los abonos tradicionales

► DAYMSA.

El corrector de potasio Naturfruit® de Daymsa acaba de obtener la certificación ecológica ECOCERT, convirtiéndolo en una nueva solución a las necesidades de potasio mucho más eficiente que los abonos tradicionales.

El potasio es un elemento principal para los cultivos, necesario durante todo su ciclo. Pero es durante la fase de desarrollo de los tejidos de reserva, los órganos productivos, cuando estas necesidades son todavía mayores. Especialmente si se desean obtener cosechas óptimas en cantidad y calidad, los niveles de potasio en la planta deben ser también óptimos y sobre muchos suelos, esto es difícil de conseguir mediante los abonos tradicionales.

La compañía Daymsa ofrece Naturfruit®, un corrector de carencias de potasio, que acaba de obtener la certificación para Agricultura Ecológica según el Reglamento CE n° 834/2007 y



Naturfruit® es especialmente eficaz en cítricos, frutales, olivo, ornamentales, viña, hortícolas y fresas. / DAYMSA



889/2008 y el Reglamento NOP. ECOCERT SA F 32600.

“Naturfruit®, gracias a este certificado ecológico, aporta a la agricultura ecológica una nueva solución a las necesidades de potasio, mucho más eficiente que los abonos tradicionales”, argumenta Eitán Martín, Marketing Manager de Daymsa, quien señala la clara apuesta de Daymsa por la

agricultura ecológica, como parte de su nueva línea estratégica.

■ UNA SOLUCIÓN ÚNICA EN AGRICULTURA ECOLÓGICA

Naturfruit® es una solución potásica cuya formulación orgánica no eleva el pH de los caldos de tratamiento a diferencia de otros abonos potásicos líquidos. De esta forma se garantiza la

compatibilidad en la mezcla con otros fitosanitarios y agronutrientes, eliminando el riesgo de pérdida de eficacia por hidrólisis alcalina. Además, es un producto de fácil absorción por la planta.

“Carece de cualquier tipo de sulfato, nitrato, clorato, carbonato o tiosulfato, de ahí que se presente como una solución innovadora para el sector de la

agricultura ecológica”, añade Eitán Martín, Marketing Manager de Daymsa.

Naturfruit® es especialmente eficaz en cítricos, frutales, olivo, ornamentales, viña, hortícolas y fresas, y puede aplicarse en cualquier momento del ciclo como fuente de potasio, si bien está especialmente indicado para las etapas del ciclo en las que las extracciones son mayores, a partir de que los órganos de reserva comienzan a acumular azúcares.

■ PRINCIPALES BENEFICIOS

Entre los principales beneficios que aporta Naturfruit® al cultivo, se puede destacar:

- Aumenta el contenido de materia seca de frutas, granos, Tallos, hojas y tubérculos
- Incremento significativo de peso y producción
- Mejor consistencia, sabor, color y valor nutritivo en la fruta
- Evitar una maduración desigual y obtener mejor llenado de frutos
- Proporciona rigidez y consistencia a los frutos y a las hojas aumentando la calidad de la cosecha
- Incrementa la resistencia a la sequía y mejorar el agotamiento de los brotes ya que mantienen la tasa fotosintética.

Naturfruit® está disponible en formatos de 1L, 5L, 20L, 220L, 1000L.

AgroFresh lanza SmartCitrus™

Este lanzamiento consiste en una plataforma de calidad completa e integrada de soluciones y servicios AgTech para la industria de los cítricos. El lanzamiento de SmartCitrus™ culmina la integración de todas las soluciones y tecnologías de Tecnidex unificadas en AgroFresh

AGROFRESH.

AgroFresh Solutions, Inc., líder mundial en soluciones de frescura de frutas y verduras, ha anunciado el lanzamiento global de SmartCitrus™, una nueva plataforma de calidad dirigida a la industria de los cítricos para mantener la frescura y reducir la pérdida y el desperdicio de alimentos. La plataforma incorpora una amplia gama de soluciones postcosecha en un tratamiento integral para los cítricos, todo con el concepto “fácil de usar” de AgroFresh.

Con SmartCitrus, AgroFresh ofrece un impacto positivo en prácticamente todos los procesos que tienen lugar en las centrales hortofrutícolas, desde el momento en que los cítricos llegan a la central hasta que se expiden y envían para el disfrute del consumidor. La plataforma está impulsada por el versátil catálogo de tecnologías de postcosecha Control-Tec™ para el uso a lo largo de las líneas de confección, desverdización-conservación y almacenamiento, incluida la gestión y mejora del tratamiento y ahorro del agua. Para facilitar la toma de decisiones, las tecnologías Control-Tec están integradas en la plataforma digital FreshCloud™, que permite acceso rápido y fácil a los datos. SmartCitrus despliega de forma inteligente una amplia gama de soluciones, incluyendo fungicidas de amplio espectro como ActiSeal™, Scholar® y Tecto® 500 SC; la gama de desinfectantes y detergentes FreshStart™ y los recubrimientos comestibles plant-based VitaFresh™ Botanicals recientemente lanzados por la compañía.

SmartCitrus es una plataforma de la marca AgroFresh, que incluye la amplia gama de productos de Tecnidex que AgroFresh adquirió en 2017. Todas las soluciones y operaciones de Tecnidex ahora se unificarán bajo el nombre corporativo de AgroFresh. AgroFresh tiene una presencia global y la capacidad de aprovechar esa perspectiva y conocimiento en todas las regiones, para beneficiar a las empresas de cítricos a nivel mundial, preservando la frescura y redu-



La plataforma de calidad SmartCitrus incorpora una amplia gama de soluciones postcosecha para un tratamiento integral de los cítricos. / AGROFRESH

ciendo la pérdida y el desperdicio de alimentos a lo largo de la cadena de suministro. Las soluciones de AgroFresh tienen una calidad excepcional, gracias en parte a la certificación del “sistema de gestión de calidad” ISO 9001 de la empresa.

“Desde que Tecnidex se convirtió en parte de la familia AgroFresh, combinamos fuerzas, creamos sinergias y conectamos esfuerzos de innovación, porque en la agricultura y la gestión de la cadena de suministro, las soluciones, la experiencia, el servicio y la integración son importantes”, asegura Clint Lewis, CEO de AgroFresh. “SmartCitrus representa la capacidad de AgroFresh para ofrecer cuatro conceptos a la vez de una manera idónea para nuestros clientes. Si bien honramos el legado indeleble de la marca Tecnidex y su fundador Manuel Garcia-Portillo, estamos construyendo sobre esos logros, fortaleciendo

Con SmartCitrus, AgroFresh ofrece un impacto positivo en prácticamente todos los procesos que tienen lugar en las centrales hortofrutícolas desde el momento en que los cítricos llegan a la central hasta que se expiden

Al preservar la frescura de los cítricos, AgroFresh tiene como objetivo permitir a los productores, las centrales hortofrutícolas y la distribución hacer que la cadena de suministro de cítricos sea más sostenible

nuestras capacidades enfocadas en el cliente y aportando nuevos productos y tecnologías al mercado”.

“El lanzamiento de SmartCitrus y la unificación de nuestros productos bajo la marca corporativa de AgroFresh es un próximo paso importante y crítico para nosotros”, afirma Julian Herraiz, Director Gene-

ral de AgroFresh España. “La marca AgroFresh y toda la organización son sinónimos de soluciones y productos de calidad, y la unificación bajo un banner de marca consolidado simplificará la forma en que trabajamos con nuestros clientes y nos ayudará a todos a construir una organización más grande y exitosa. La combinación de nuestra heren-

cia en la industria de los cítricos con tecnologías probadas en pre y postcosecha como Harvista™ 1.3 SC y el Sistema de Calidad SmartFresh™, junto con la plataforma de tecnología digital FreshCloud™, nos permite brindar mayores beneficios para la industria”.

Las soluciones de cítricos de AgroFresh se crean utilizando las normas del sistema de gestión medioambiental certificadas ISO 14001. Al preservar la frescura de los cítricos, AgroFresh tiene como objetivo permitir a los productores, las centrales hortofrutícolas y la distribución hacer que la cadena de suministro de cítricos sea más sostenible al ayudar a reducir la pérdida y el desperdicio de alimentos, una misión crítica de la empresa. En general, las soluciones y tecnologías de AgroFresh reducen una cantidad estimada de 10.000 toneladas de pérdida/desperdicio de alimentos por día.

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

valencia
fruits

Valencia Fruits y Anuario*

- España: 159,00 Euros
 Europa: 285,00 Euros
 Resto países: 360,00 Euros

Anuario Hortofrutícola

- Suscriptor VF: 35,00 Euros (+envío)
 No suscriptor VF: 60,00 Euros (+envío)

(Anotar X en la forma elegida)

* Valencia Fruits incluye el envío del semanario durante un año y del Anuario a la dirección del suscriptor

EMPRESA:

DE ACTIVIDAD: DNI/NIF:

CON DOMICILIO EN: CP:

CALLE: NÚMERO: TEL.:

E-MAIL:

DESEA SUSCRIBIRSE AL SEMANARIO VALENCIA-FRUIT, POR EL PLAZO DE UN AÑO, HACIENDO EFECTIVO EL IMPORTE DE LA SUSCRIPCIÓN POR:

BANCO/CAJA: IBAN Nº

Firma

Enviar por e-mail a Valencia Fruits: info@valenciafruits.com o por correo postal a Gran Vía Marqués del Turia, 49, 5º, 6 - 46005 VALENCIA



Julián Herráiz dirige la compañía que ahora presenta importantes novedades desde hace un año y medio. / FOTOGRAFÍAS: Ó. ORZANCO / R. FUERTES

“Para nosotros la clave es generar confianza en el cliente”

► Ó. ORZANCO / R. FUERTES. REDACCIÓN.

Cuando Julián Herráiz llegó a Tecnidex en pleno proceso de integración con Agrofresh no sabía que a este impresionante reto profesional se iban a sumar las dificultades de una pandemia que ha trastocado todos los estándares de vida, relaciones y trabajo a nivel global. La compañía, desde su sede en Paterna (Valencia), se ha adaptado a los nuevos tiempos y, primando la seguridad, ha seguido su plan de ruta enfocado al crecimiento salvando todos los obstáculos y poniendo al cliente en el centro del universo Agrofresh. De hecho, es tal el progreso que Herráiz anuncia en esta entrevista tres importantes cambios: la llegada de un nuevo CEO hace apenas unas semanas, la integración total de marca y el lanzamiento de la plataforma SmartCitrus™, con la que “queremos dar un impulso a la forma de dirigirnos al mercado”. Un viaje apasionante, guiado por la innovación constante y el servicio al cliente, que este experto en postcosecha recorre con dosis iguales de ilusión, entrega, responsabilidad y conocimiento.

Valencia Fruits. Llegó a lo que entonces aún era Tecnidex en octubre de 2019, ¿cuál ha sido la evolución de la compañía en este periodo?

Julián Herráiz. Cuando llegué estábamos en el proceso de integración de Tecnidex y Agrofresh (adelanto que ahora damos un paso más con la integración del nombre). Dos empresas con mentalidades muy diferentes, pero con mucho en común. Tecnidex era una empresa local, con una dirección muy personal. En cambio, Agrofresh es una multinacional y en estas

compañías la organización es matricial, algo que ayuda mucho al crecimiento personal y al desarrollo profesional, pero que tiene un día a día complejo y muy distinto al de la compañía local.

El proceso de integración se ha hecho y lo hemos culminado con mucho éxito. El nivel de integración, de satisfacción y de productividad de la compañía es muy alto. Es algo que me hace sentir muy contento. Esto se ha visto reflejado en que este periodo que vivimos con la covid aquí ha sido relativamente

fácil. Subrayo lo de relativamente porque ahora nada es sencillo. Sin embargo, recuerdo que cuando tomamos la decisión de “todos a casa” conseguimos que al día siguiente todos estuviésemos teletrabajando a pleno rendimiento. Sistemas, información, marketing..., todos. Excepto fabricación, claro.

Fabricación de equipos y formulados han sido los que han tenido que continuar trabajando en nuestras instalaciones en todo momento. Por supuesto, se establecieron turnos, se garantizó la distancia de seguridad,

estableciendo barreras entre turnos... Trabajando con plena actividad, pero con la máxima seguridad.

VF. ¿Han tenido algún brote importante entre los empleados?

JH. Afortunadamente, no. Hemos tenido algún caso, pero por contagio en el ámbito personal, no en la empresa. Y también hemos tenido casos de confinamientos preventivos. Pero lo normal en una empresa con casi cien personas que mantienen una vida activa personal y profesionalmente. Nuestro departamento interno de prevención

“El proceso de integración (entre Tecnidex y Agrofresh) se ha hecho y lo hemos culminado con mucho éxito”

“Ha llegado el momento de tener una denominación paraguas común y sentirnos todos dentro de la misma familia”

ha estado muy activo desde el inicio de la pandemia y todos los lunes recibimos un boletín específico con medidas preventivas e información relacionados con la COVID-19. Hacemos charlas mensuales sobre temas de seguridad relacionados con nuestra actividad y riesgos, lo tenemos muy interiorizado, cada mes hablamos de un tema y la gente lo recibe muy bien. El tema de seguridad para nosotros es prioritario y no una consecuencia de los tiempos que estamos viviendo.

VF. ¿Cómo ha sido este año de pandemia en esta ubicación en cuanto a producción e integración de líneas de producción?

JH. En este año de pandemia y de crisis hemos crecido. Valencia site, que es como se denomina internamente esta ubicación en la compañía, ha crecido dentro de la organización y estamos fabricando muchas más referencias que anteriormente para la línea de productos de Agrofresh. Se ha integrado totalmente la fabricación de formulados de ambas marcas. De hecho, la fabricación para Europa se localiza prácticamente toda aquí.

Por ejemplo, hemos instalado una línea para Harvista™, un producto revolucionario como es la aplicación de la tecnología 1-MCP en precosecha, que controla la madurez del fruto en el árbol y te puede ayudar a monitorizar y hacer un control de la recolección, aumentando el volumen de la cosecha, mejorando la calidad de la misma a la vez que mejora la rentabilidad de las explotaciones. El año pasado obtuvimos una autorización excepcional en manzanas y peras, y este 2021 se ha vuelto a solicitar en varios países de Europa. Y hay otros muchos cultivos para los que queremos lanzarlo de cara al futuro.

Hicimos una inversión muy potente y los nuevos formulados de SmartFresh™ también los estamos produciendo desde aquí. Estamos hablando de maquinaria de extraordinaria precisión. De hecho, la que se utiliza para SmartFresh es idéntica a las empleadas en farmacología.

Para poder implementar esto hemos hecho una ingeniería de espacios y de procesos muy potente. Estamos muy satisfechos con lo conseguido. Tenemos un estándar de calidad y de productividad muy alto que el Grupo ha recibido muy positivamente.

(Pasa a la página siguiente)

“Para nosotros...”

(Viene de la página anterior)

VF. *¿AgroFresh Valencia se convierte en el epicentro de la compañía en lo referente a cítricos?*

JH. AgroFresh Valencia tiene las soluciones para cítricos tanto en formulados como en equipos para todo el mundo. O sea, desde aquí estamos exportando nuestra tecnología, nuestro *know how* acumulado durante tantos años está siendo escalado a todos los mercados. En cítricos y no solo en cítricos porque muchos de los equipos que teníamos de control de aplicación se están utilizando para otros productos como cereza en Chile o manzana en EEUU. Valencia se ha convertido en una plataforma de desarrollo de tecnología para todo el mundo. Y, además, como decía, no solo en cítricos. Valencia *site* ya agrupa todo el negocio. Independientemente de que contemos con un laboratorio con personal investigador y un centro de experimentación y colaboración en Lleida, en Valencia estamos desarrollando proyectos para cualquier cultivo.

VF. *Además de SmartCitrus™, del que luego hablaremos, ¿hay algún proyecto sobre el que nos pueda adelantar algo?*

JH. Ahora tenemos un proyecto muy ambicioso: el lanzamiento de nuestra línea VitaFresh™ Botanicals, recubrimientos de origen vegetal. Un ejemplo de éxito de esto es el acuerdo con Camposol para la aplicación de recubrimiento en aguacate. El objetivo es llegar al mercado con la mejor calidad organoléptica, que, en el caso del aguacate, una fruta cuyo consumo está creciendo a una ratio mayor que dos dígitos anuales, es muy complejo porque es difícil llegar al mercado con el punto justo de maduración, o está muy maduro y se te va en pocas horas o está demasiado verde para su consumo. Hay que recolectarlo en el punto exacto. Estamos haciendo una apuesta por la calidad. Producir cualquier fruto conlleva un esfuerzo una inversión y una dedicación total y hemos de evitar que todo eso se pierda en el proceso último. Eso es inaceptable y hemos de trabajar para evitarlo.

AgroFresh es especialistas controlar calidad organoléptica y punto de maduración. Podemos actuar con aplicación de 1-MCP, en los cultivos en los que es posible por regulación normativa y por aplicación de recubrimientos, con la aplicación de recubrimientos como en el caso de Camposol, o la combinación de los dos, incluso con nuestros equipos Control Tec™ con los que controlamos y monitorizamos el proceso de maduración. Son proyectos en los que tenemos mucha fe para conseguir nuestros objetivos.

Proporcionar a la gente con la que trabajamos tres días más en el lineal, *Shelf Life*, para ellos es la vida. Proporcionarles 72 o 96 horas extras es una fortuna para ellos ya que supone aprovechar un gran porcentaje de fruta y evitar desperdicio. Además, aprovechando el punto adecuado de maduración.

VF. *Justamente evitar el desperdicio alimentario es uno de los grandes retos de la industria*



La investigación es un pilar fundamental dentro del trabajo desarrollado en AgroFresh.

“Se ha respetado la historia y el compromiso de todos los profesionales que han formado parte de Tecnidex y, por supuesto, de su fundador y propietario, Manuel García-Portillo”

“La valoración en AgroFresh de la capacidad profesional, tecnológica y de conocimiento del grupo humano de Tecnidex es muy alta”

“Ahora tenemos un proyecto muy ambicioso: el lanzamiento de nuestra línea VitaFresh™ Botanicals, recubrimientos de origen vegetal”

“SmartCitrus™ es un sistema de calidad de gestión de la fruta y lo vamos a definir con cada cliente con unos parámetros y estándares elevados de calidad, de conectividad, de sostenibilidad y de seguridad alimentaria”

agroalimentaria en estos tiempos, ¿cómo de importante es este aspecto para AgroFresh?

JH. Uno de nuestros eslóganes, y no de ahora, sino de siempre, es la lucha contra el *food loss* y el *food waste*. Más que un eslogan, es una de las bases de nuestra compañía. Mucho antes de que viniese esta tendencia con un carácter más global. Somos conscientes de que eso se traduce en beneficios para la sociedad, tanto en el plano medioambiental como en el económico.

VF. *Además de la integración de la marca, otra de las novedades de AgroFresh en las últimas semanas es la incorporación de un nuevo CEO. ¿Cuál es la principal misión de Clint Lewis?*

JH. Clint Lewis se incorporó a principios de abril y con la empresa preparada para su próxima fase de crecimiento y creación de valor, la Junta determinó que Clint Lewis es la persona adecuada para llevar adelante la empresa. Jordi Ferre ha realizado un proceso de inte-

gración y bajo su dirección se construyeron las bases para la diversificación. Evidentemente, SmartFresh™ y el sector de la fruta de pepita han sido nuestro principal negocio durante muchos años, y Jordi Ferre impulsó la diversificación para convertir a AgroFresh en una plataforma de desarrollo de soluciones postcosecha. Algunas basadas en SmartFresh™ para otros cultivos, otras formas de aplicación como el Harvista™, pero también buscó alternativas en cultivos diferentes que necesitaran ese apoyo del sector de la postcosecha para mantener en el último tramo de la comercialización el valor añadido que ofrece la fruta fresca de calidad.

VF. *Entre las novedades en el catálogo de la compañía destaca el lanzamiento de SmartCitrus™. ¿En qué consiste este proyecto?*

JH. Con SmartCitrus™ queremos dar un impulso a la forma de dirigirnos a nuestro mercado. El nivel de servicios, de atención, de cuidado de la fruta que ofrece AgroFresh es muy elevado. Hace unos años se creó el concepto SmartFresh™, como un procedimiento para gestionar la fruta de una forma muy técnica y cuidada para que llegue en las mejores condiciones al consumidor final.

Este concepto lo hemos querido trasladar a los cítricos. Con SmartCitrus™ pretendemos subir el nivel de servicios, de atención, de cuidados, de seguridad alimentaria en todo el proceso. Con más información, más conectividad, visibilidad total online de todos los procesos postcosecha a través de plataformas como FreshCloud™. Queremos avanzar en la digitalización y en la tecnificación del control de los procesos postcosecha en cítricos.

Cada cliente tendrá un proyecto definido a medida que podrá seguir en esta plataforma. Podemos afirmar que SmartCitrus™ es un sistema de calidad de gestión de la fruta y lo vamos a definir con cada cliente con unos parámetros y estándares elevados de calidad, de conectividad, de sostenibilidad y de seguridad alimentaria.

En este sentido tenemos una ventaja importante en el mercado. A nivel de equipos contamos con soluciones muy avanzadas y el intercambio de información con AgroFresh ha sido importante para mejorarlos. Y también contamos con un portafolio muy completo de fungicidas postcosecha. Tenemos contratos de distribución exclusiva en productos como el Tiabendazol y el Fludioxonil, pero, además, hemos completado nuestras soluciones con el resto de formulados.

Hoy en día tenemos todo el catálogo de servicios postcosecha. Pero no queríamos tener una oferta deslavazada y desorganizada, sino que nuestro objetivo es integrarlo todo en un sistema de calidad donde el cliente pueda decidir contando con toda la información disponible y trabajar conjuntamente con unos parámetros muy definidos y enfocados a aportar valor al mercado final. Además, desde la perspectiva de AgroFresh, nos permite gestionar en remoto cualquier incidencia e interactuar con el cliente. Podemos controlar los tratamientos y saber qué está pasando en todo momento. La

AgroFresh

We Grow Confidence™

AgroFresh, marca de referencia

“Nos encontramos en un momento de madurez en el proceso de transición de marca. Se ha respetado la historia y el compromiso de todos los profesionales que han formado parte de Tecnidex y, por supuesto, de su fundador y propietario, Manuel García-Portillo, porque estamos aquí gracias a su trabajo. Su experiencia y su conocimiento nos han traído hasta aquí. Además, no quiero dejar de agradecerle públicamente y a título personal su apoyo y disponibilidad durante este tiempo. Ha sido fundamental para mí contar con él en estos meses.

Tecnidex ha sido un caso de éxito de manual. Que una empresa fundada por un grupo de amigos a nivel local llegase a competir con grandes multinacionales y ser el objetivo de una gran empresa como AgroFresh, que quiere conformar una plataforma de soluciones postcosecha, y pensó que esta compañía era el mejor punto de apoyo para desarrollar este proyecto, merece un reconocimiento.

La valoración en AgroFresh de la capacidad profesional, tecnológica y de conocimiento del grupo humano de Tecnidex es muy alta. Y es un orgullo porque en países que están en vías de desarrollo o lanzando nuevas líneas de cultivo para la exportación, cuando presentamos nuestras soluciones y servicios los acogen y les hacen crecer muy rápidamente.

En esta etapa de reconocimiento e integración se ha alcanzado ya un punto de madurez. Y a nivel de imagen y unificación de equipos ha sido un proceso bastante sencillo porque los profesionales de Tecnidex se han integrado perfectamente en la estructura de AgroFresh. Por ello, ha llegado el momento de tener una denominación paraguas común y sentirnos todos dentro de la misma familia.

También se van a adaptar los productos de nuestro catálogo, así que en los próximos meses veremos cómo se redennominan los productos para conseguir esa homogeneidad de marca también en nuestra oferta”.

información, la digitalización, los archivos de datos van a ser los elementos claves del proyecto SmartCitrus™.

Esta plataforma ofrece a los clientes, en colaboración con AgroFresh, un sistema de control total del proceso postcosecha, que incluye la digitalización, la maquinaria y todos los formulados, para gestionar la fruta desde que entra en los almacenes hasta que llega a los mercados. Nuestra meta es trabajar conjuntamente y desarrollar toda la potencia de las soluciones que ofrecemos, que muchas veces se realizaban de una forma aleatoria, poniéndolas al servicio de un objetivo y un plan definido, y un protocolo que nos tracemos en función de lo que pida el mercado a nuestro cliente. El tipo y el número de análisis, la frecuencia de la supervisión, los formulados empleados formarán parte de este protocolo de trabajo de SmartCitrus™ con el cliente, que tendrá una visibilidad del proceso a través de plataformas digitales online.

VF. ¿Podría ponernos algún ejemplo?

JH. Como ejemplo, en estos momentos hemos desarrollado una aplicación vía web para control de cámaras que ofrece enormes posibilidades de información y actuación sobre todos los parámetros. Hemos realizado una mejora de ahorro energético en el funcionamiento de aerotermos y de ventilación que está logrando unos elevados niveles de ahorro en la gestión de las cámaras. Todas estas soluciones estarán integradas en una plataforma digital visual denominada FreshCloud™. Al entrar en esta plataforma el cliente podrá ver todas las líneas, las cámaras, el drencher..., es decir, todos los procesos relacionados con la postcosecha que se están desarrollando en su almacén. Y en función de los permisos se podrá actuar incluso cambiando parámetros.

VF. ¿Se van a poder gestionar incluso los límites de LMRs que cada mercado o cadena de distribución exige a los clientes?

JH. Sí, esa es una parte del secreto de nuestro trabajo y el plus que debemos proporcionar al cliente. Los programas son compatibles y adaptados a cada uno de los mercados en los que comercializan la fruta. Esta es una de las mayores dificultades que tienen nuestros clientes. Trabajar con varios estándares resulta complicado. La legislación general europea es común, pero luego cada supermercado tiene sus propios protocolos y normativas sobre este tema que hay que cumplir. Y este es el apoyo que debemos ofrecer a nuestros clientes en este viaje: ofrecerles herramientas eficaces para llegar a los mercados, cumpliendo todos los condicionantes, con la menor pérdida de fruta posible y con calidad. Es un compromiso muy estrecho en el que tenemos muchísima experiencia y actuamos con gran profesionalidad.

El mejor resumen es el eslogan de la compañía: "Cultivamos confianza". Para nosotros la clave es generar confianza en el cliente. Que sepa que está en las mejores manos y que el nivel de información, transferencia, profesionalidad y seguridad es total. El objetivo es ofrecerle un servicio completo. Que el cliente



También los productos experimentarán cambios de denominación dentro del proceso de integración de marca.

centre sus esfuerzos en su negocio de comercializar fruta y del ámbito de la postcosecha ya se encarga AgroFresh. Disponemos de todas las herramientas y soluciones para realizar con eficiencia y de forma global este trabajo, y de esta forma aportar tranquilidad al cliente.

VF. ¿Qué implantación tendrá SmartCitrus™?

JH. A nivel mundial. Se ha generado en el núcleo de conocimiento de cítricos que es nuestro centro en Valencia, que es la zona que más cítricos frescos exporta. Y desde aquí se extenderá a toda la geografía cítrica mundial.

VF. ¿En qué está trabajando actualmente AgroFresh?

JH. Hay desarrollos en camino a nivel de tecnología y control muy importantes, pero AgroFresh mantiene su política de no sacarlas al mercado hasta no tenerlos contrastados y cuando la seguridad en su nivel de funcionamiento sea absoluta.

Uno de los pilares de AgroFresh es su fuerte inversión en I+D+i. Una línea que se ha convertido en una estrategia de trabajo irrenunciable. Y la investigación se realiza a nivel mundial. Hay centros de I+D+i en EEUU, en Italia y en España, con laboratorios en Valencia y Lleida. Además, desarrollamos proyectos con muchas universidades y centros de investigación de todo el mundo.

La generación de este tipo de proyectos es continua. Tenemos claro que la búsqueda de la innovación y la diferenciación es el presente y el futuro. No hay posibilidades de sobrevivir en este mercado, y proporcionar valor añadido en el sector postcosecha, si en tu ADN no tienes grabado que la innovación a través de la investigación es un pilar fundamental.

La investigación es cara y dura, porque a veces los proyectos se alargan en el tiempo y no siempre se consiguen los resultados esperados. Pero en AgroFresh tenemos claro que es una parte fundamental en el desarrollo de la compañía, y somos constantes apoyando esta línea.

VF. ¿Hacia dónde se dirigen las principales líneas de investigación en estos tiempos? ¿Hay una tendencia hacia el residuo 0?

JH. Evidentemente, hay una tendencia creciente de controlar los tratamientos. Pero ese mensaje debe lanzarse con profesio-

"No hay posibilidades de sobrevivir en este mercado, y proporcionar valor añadido en el sector postcosecha, si en tu ADN no tienes grabado que la innovación a través de la investigación es un pilar fundamental"

"No se puede alimentar a todo el planeta con residuo 0. Hay que seleccionar qué fruta, para dónde y cómo. Es tan válido realizar tratamientos seguros como el concepto de residuo 0"

"Hemos lanzado un proyecto para contribuir activamente en la sostenibilidad social, económica y medioambiental que reclama la sociedad"

"Nuestro sector es uno de los más regulados que existen en el mundo. (...) Puedo asegurar que cualquier producto que se comercializa en el ámbito de la postcosecha es seguro 100%"

"AgroFresh sigue trabajando para la generación de soluciones y para crear valor añadido"



Un momento de la entrevista concedida por Julián Herráiz a Valencia Fruits.

nalidad y apoyado en la ciencia. No se puede alimentar a todo el planeta con residuo 0. Hay que seleccionar qué fruta, para dónde y cómo. Es tan válido realizar tratamientos seguros como el concepto de residuo 0, dependiendo del mercado.

Lo que es indudable es que estamos avanzando hacia un concepto de sostenibilidad y AgroFresh también trabaja en

esta línea. Creemos en ello, y en la compañía hemos lanzado un proyecto para contribuir activamente en la sostenibilidad social, económica y medioambiental que reclama la sociedad. Con esos parámetros estamos desarrollando soluciones en recubrimientos, control de enfermedades y equipos.

Por ejemplo, contamos con sistemas de lavado como el Con-

trol-Tec™ Applicator Washer, que ahorra más del 70% del consumo de agua en una línea. También disponemos de sistemas de dosificación de fungicidas revolucionarios que proporcionan un nivel de control exhaustivo. Estamos hablando de conceptos totalmente nuevos en agricultura o en agroalimentación.

Como hemos comentado, hemos lanzado recientemente recubrimientos comestibles plant-based bajo la marca paraguas VitaFresh™ Botanicals, de todas las soluciones que tienen como origen extractos vegetales. Cumplen los objetivos tecnológicos de un recubrimiento como es la función de controlar la pérdida de peso y, por lo tanto, la merma de alimento, que es una demanda de la sociedad, manteniendo la calidad organoléptica de la fruta.

VF. ¿Son seguros los tratamientos postcosecha?

JH. Nuestro sector es uno de los más regulados que existen en el mundo. Estamos en continua revisión toxicológica de todos los formulados con un elevado nivel de exigencia. Los controles de los organismos sanitarios y de agricultura son exhaustivos. Y las compañías del sector realizan una gran inversión porque continuamente se están revisando materias activas y formulados. Puedo asegurar que cualquier producto que se comercializa en el ámbito de la postcosecha es seguro 100%.

VF. ¿Cómo se compagina el cumplimiento de las diferentes legislaciones que existen en el mundo sobre esta materia?

JH. Las legislaciones de los países en los que trabajamos no siempre son homogéneas. Y no tiene nada que ver la Unión Europea con lo que se hace en otros continentes. La armonización en cuanto a residuos y normas de comercialización resulta complicada. No obstante, nosotros trabajamos con todas las zonas productoras del arco mediterráneo, Sudamérica y diferentes países, y en las importaciones a la UE hay que regirse por la normativa comunitaria.

VF. ¿Cuál es el objetivo de AgroFresh para 2021?

JH. Tenemos varios objetivos para este año. Entre ellos consolidar la integración en AgroFresh, afianzar los nuevos lanzamientos de los desarrollos que tenemos como SmartCitrus™, continuar con la proyección de Harvista™ en manzana, realizar el lanzamiento de la plataforma FreshCloud™, que incluye una herramienta como Quality Inspection que permitirá un seguimiento integrado de la fruta desde la producción hasta el consumidor final, siendo todo ello, dentro del proyecto de digitalización de la empresa y de aportación de valor con las tecnologías Control-Tec™ además de desarrollar recubrimientos de origen vegetal bajo la marca VitaFresh™ Botanicals y las soluciones para cítricos, aguacate, manzanas y otros cultivos.

Y algún otro proyecto muy ambicioso que revolucionará la forma de entender la postcosecha el que estamos trabajando desde hace tiempo, pero que nuestros valores de prudencia y seguridad no nos permiten lanzar sin total garantías.

Lo que es seguro que AgroFresh sigue trabajando para la generación de soluciones y para crear valor añadido.

PENBOTECH[®] 400 SC



Solución postcosecha a base de
PIRIMETANIL
para el tratamiento de cítricos
by **JANSSEN PMP[®]**

- 🌍 Acción preventiva y curativa de los principales patógenos postcosecha.
- 🌍 Excelente herramienta para el manejo de resistencias.
- 🌍 Sin ARfD y un elevado LMR (UE = 8 ppm).
- 🌍 Ideal para almacenamientos y/o transporte prolongados, gracias a su demostrada actividad a largo plazo.



FOMESA FRUITECH

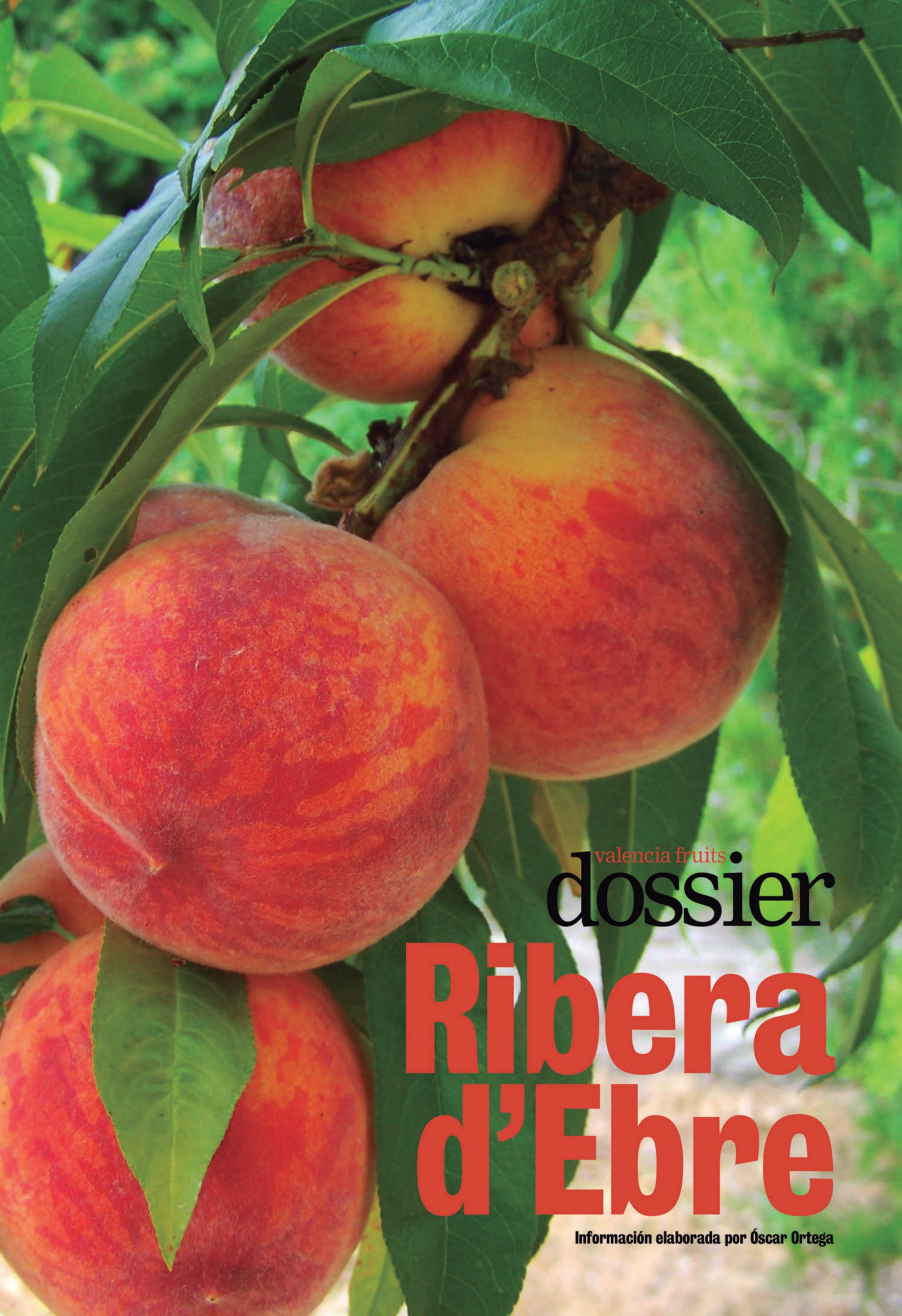
Your postharvest partner since 1955



Camí del Racó, 10 - Pol. Ind. Norte
46469 Beniparrell - Valencia (España)

T. +34 96 121 18 62
F. +34 96 121 41 13

info@fomesafruitech.net
www.fomesafruitech.net



valencia fruits

dossier

Ribera d'Ebre

Información elaborada por Óscar Ortega

GEMMA CARIM / Presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre

“Trabajamos al lado de las empresas frutícolas de la Ribera d'Ebre”

Las diferentes iniciativas compartidas con las empresas de fruta de hueso, el análisis de la pasada y actual campaña de fruta de hueso en la comarca, y el Plan de reactivación socio-económica de Ribera d'Ebre son algunos temas que comenta Gemma Carim, presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre —y alcaldesa de Vinebre—, en esta entrevista.

Valencia Fruits. En clave momento actual, ¿expectativas de la presente campaña de fruta de hueso de la Ribera d'Ebre?

Gemma Carim. Aunque la campaña de este año también estará marcada por la COVID-19, los productores ya tienen la experiencia del año pasado para incorporar las medidas necesarias.

Respecto a la fruta dulce, en general, el temporal Filomena y las heladas que han habido han dañado muy poco a los árboles frutales —pero mucho los aceitunos— y si la climatología acompaña, se prevé que la producción y recolección vaya bien. Además parece que los precios del mercado también irán bien. Como el año pasado, la campaña se ha adelantado en el tiempo por a la climatología singular de la zona y ya se ha iniciado la recogida de las primeras cerezas.

VF. Siguiendo con producción, más exactamente con alternativas de producción agrícola, ya están en marcha una prueba piloto de plantaciones de kiwi. Una valoración y, en

caso positivo, ¿cuál sería el siguiente paso?

GC. Desde hace muchos años trabajamos al lado de las empresas de fruta de hueso de la comarca dentro del Ribera d'Ebre VIVA, un proyecto de desarrollo local y promoción de ocupación impulsado por el Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre y subvencionada por el Servei Públic d'Ocupació de la Generalitat de Catalunya.

Desde el año 2008 este sector se enfrenta a un virus que provoca daños visuales al albaricoque, melocotón y nectarina y les obliga a arrancar las plantaciones afectadas. Desde que se detectó por primera vez se han arrancado más de 400 hectáreas. Por ese motivo, en el 2019 hicimos un estudio de mercado para poder proporcionar cultivos alternativos a la fruta afectada por este virus. De este estudio resultaron tres cultivos, uno de ellos fue el kiwi, que por su incremento en el consumo en el mercado y porque nuestro mercado es deficitario, es un cultivo rentable y los canales de venta



Gemma Carim, presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre. / ÓSCAR ORTEGA

además, son los tradicionales a los de la fruta de hueso.

Aunque todo apunta que el cultivo se puede adaptar a la comarca, se está trabajando por realizar una prueba

“La campaña se ha adelantado en el tiempo debido a la climatología singular de la zona”

“En el 2019 hicimos un estudio de mercado para poder proporcionar cultivos complementarios como el kiwi”

piloto de kiwi verde, amarillo y rojo. De esta prueba se espera que tenga repercusión a nivel comarcal pero también catalán, porque se estudiará la adaptabilidad del cultivo a diferentes características de suelo y será una fuente de conocimiento para el resto del territorio.

Este verano se instalarán las infraestructuras necesarias en los campos y en otoño se plantarán los kiwis, gracias a la inversión y al apoyo del Departamento de Agricultura de la Generalitat de Catalunya y el trabajo conjunto con productores locales que han puesto sus fincas a disposición para realizar el pilotaje.

VF. ¿Un resumen de la campaña anterior de fruta dulce en la comarca?

GC. La campaña de fruta de hueso del año pasado estuvo marcada por dos factores, por la COVID-19 y por muchos episodios de lluvias. En cuanto al primero, los productores de fruta de hueso de la comarca consiguieron los trabajadores necesarios para la recolección y siguieron las medidas para evitar la propagación y todo salió muy bien; y respecto al segundo, las lluvias afectaron gravemente a la producción de cereza, que disminuyó bastante.

En general, la producción de fruta de hueso de la anterior campaña fue menor por las lluvias y por los árboles arrancados a causa del virus de la Sharka; en contrapartida, los precios del año pasado fueron correctos.

VF. El año pasado lanzaron su marca Degusta Ribera d'Ebre. ¿Por qué y en qué consiste?

GC. La marca Degusta Ribera d'Ebre surge en el marco del Plan de acción del producto local que promueve Ribera d'Ebre VIVA y que tiene por objetivo impulsar la calidad de nuestro producto y de nuestra industria agroalimentaria que se produce y se elabora en la comarca y su venta de proximidad.

El Plan de acción se elaboró en el 2019 con la participación de empresas del sector agroalimentario, comercial, turístico y de la restauración de la Ribera d'Ebre. La marca se elaboró con la participación de personas que producen y elaboran a la comarca y su objetivo es dar visibilidad a los productos agroalimentarios de la Ribera d'Ebre, a todas las personas que los producen y elaboran, y a las actividades que van surgiendo dentro del Plan de acción.

VF. El temporal Filomena, ¿cómo afectó al resto de producciones agrícolas de la comarca?

GC. En general, el temporal Filomena afectó a los olivos. La acumulación de nieve en las zonas más elevadas de la comarca provocó daños graves en el cultivo de

Montfruits

EXPORTADORES DE FRUTAS

Melocotón • Nectarina • Cerezas • Clementinas • Naranjas



Almacén Central en Santa Bàrbara

Ctra. Comarcal 331, km.17,800 • 43517 TORTOSA (Tarragona) • Tel. 977 71 92 71 • Fax: 977 71 94 80

E-mail: info@montfruits.com • www.montfruits.com

Almacén en Benissanet

Ctra. Mora s/n • 43747 BENISSANET (Tarragona) • Tel.: 977 40 76 43

los olivos porque dañó ramas que, en algunos casos, incluso las rompió. La Generalitat de Catalunya respondió rápido a la llamada de los productores y se puso a trabajar en valorar los daños e implementar ayudas; además de apoyar al sector en aspectos más estratégicos como la profesionalización y la formación del sector oleícola de la zona.

VF. De la necesidad, una oportunidad. Tercera edición del curso de auxiliar de agricultura especializado en poda. ¿Cómo surgió la idea de estos cursos?

GC. La idea surgió del trabajo realizado en el Ribera d'Ebre Viva con las empresas del sector agroalimentario y dentro del dispositivo de inserción socio-laboral, que acompaña a las personas en búsqueda de empleo. Por un lado,

un consejo dinámico. Entre esos proyectos se encuentra el Plan de reactivación socioeconómica de Ribera d'Ebre. Detalle en clave producción agrícola...

GC. El Plan de reactivación socio-económica está impulsado por el Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre y subvencionada por el Servei Públic d'Ocupació de la Generalitat de Catalunya y tiene por objetivo diseñar y ejecutar actividades para revertir los efectos de la COVID-19 y sentar las bases del futuro desarrollo de la Ribera d'Ebre.

Ahora mismo el Plan se encuentra en la fase de diagnóstico, en la cual se ha analizado la situación de las empresas y personas de la comarca y se están recogiendo posibles ideas para líneas de trabajo. Durante las entrevistas grupales e

individuales que se están haciendo, en concreto del sector agroalimentario, ha surgido ideas de actividades en relación a la transformación de la fruta de hueso como, por ejemplo, hacer un obrador compartido para dar impulso a las pequeñas iniciativas que hay en la comarca en este sentido.

Otras actividades también detectadas son formación y profesionalización del sector. En poco tiempo empezará la fase de prospección en la que se estudiará y valorará la viabilidad de hacer este tipos de acciones.

El trasfondo de todo: apoyar al sector primario, potenciar la industria agroalimentaria y el producto local de calidad y la repoblación de zonas rurales como la nuestra.

"Degusta Ribera d'Ebre pretende impulsar la calidad de nuestra industria agroalimentaria"

"Si la climatología acompaña, se prevé que la producción y recolección vaya bien"

manifestaron la necesidad de encontrar perfiles especializados en poda y, por otro lado, hay muchas personas que trabajan en el campo durante la recolección de fruta, una temporada de corta duración. Con este curso tienen la oportunidad de mejorar su perfil profesional y alargar la temporada de empleo en este sector. El curso está muy focalizado en la parte práctica de la poda, es decir, un gran volumen de horas es en campo de los cultivos predominantes en la Ribera d'Ebre, gracias a la colaboración de los agricultores de la comarca. Estos cultivos son olivo, almendra, viña y fruta de hueso.

VF. Repasando los diferentes proyectos del CCRE diría que es

XAVIER ARBÓ / Alcalde de Benissanet

"En Benissanet alrededor del 70% de las plantaciones se destinan a fruta de hueso"

Xavier Arbó, alcalde de Benissanet, comenta la reconversión de un porcentaje de plantaciones de fruta de hueso a otros cultivos como el olivo y el almendro, apunta las expectativas de esta campaña de fruta de hueso, y habla de nuevas fórmulas para atraer visitantes a esta localidad de la Ribera d'Ebre.

Valencia Fruits. Por cronología, un resumen de la campaña de fruta de hueso desde la óptica de Benissanet. ¿Qué hechos destacaría?

Xavier Arbó. En relación a las últimas tres campañas de fruta de hueso en Benissanet y en términos generales, la pasada campaña se caracterizó por un volumen de fruta inferior; en cambio, los precios mejoraron de forma sustancial e, incluso, en variedades tardías que ya entran en competencia directa con fruta de otras zonas de producción.

Por volumen de producción, melocotón, paraguay y nectarina destacan sobre las otras frutas de hueso, como cereza, ciruela y albaricoque; esta última fruta, con tendencia al alza en cuanto a número de plantaciones.

En Benissanet alrededor del 70% de las plantaciones se destinan a fruta de hueso aunque en las últimas campañas se detecta un cambio hacia otros cultivos, como el olivo y el almendro, debida a la baja rentabilidad de algunos cultivos de estas frutas.

VF. Siendo Benissanet una localidad con gran peso de la agricultura, ¿cómo afrontaron la incidencia de la COVID-19?

XA. En un primer momento con las medidas que cada una de las empresas agrícolas implementaron en sus centrales, además de seguir las recomendaciones de las autoridades sanitarias.



Xavier Arbó, alcalde de Benissanet. / 00

En general, los agricultores y productores son muy conscientes que no tomar las medidas adecuadas contra la COVID-19 puede implicar alguna afectación por contagio y, en consecuencia, poner en cuarenta al personal y no poder ejecutar las tareas de producción y recolección de la fruta.

VF. ¿Cómo se presenta esta campaña?

XA. Según los datos que disponemos, la previsión de producción para esta campaña es fruta de excelente calidad, como ya es costumbre en los últimos años; será inferior del volumen habitual debido, principalmente, a diferentes fenómenos atmosféricos y una floración muy irregular, en función de las variedades y el "tempus" de floración.

VF. ¿Hacia dónde se decanta la reconversión varietal?

XA. La tendencia en nuevas plantaciones en fruta de hueso se enfoca hacia la cereza, ciruela y el albaricoque, en detrimento del melocotón. En relación a otros frutos, en los últimos años la gran reconversión se centra en el almendro y el olivo en plantaciones intensivas.

VF. ¿Qué otras actividades e iniciativas proyecta el ayuntamiento para potenciar el sector agrario?

XA. Este año hemos aplazado las rutas agroturísticas de los frutales en flor por la incidencia de la COVID-19. En este sentido, esperamos retomar el año que viene las rutas que tan buena aceptación han tenido.

Hay que recordar que pusimos en marcha esta iniciativa el pasado 2018 y para este 2021 estaba previsto iniciar nuevas rutas pero, como he comentado anteriormente, la pandemia de la COVID-19 nos ha obligado a retrasar nuestros planes.

En clave dinamización económica, desde el ayuntamiento continuamos buscando nuevas fórmulas para potenciar el movimiento turístico, que va a al alza, con el sector agroalimentario. En esta línea de trabajo y junto con el mundo educativo, alguna empresa frutícola está recibiendo visitas de grupos escolares.

grup fruiter
Benissanet / Catalunya / España

l'evolució

Ctra. Móra d'Ebre, s/n
43747 BENISSANET (Tarragona)
Tel.: 977 40 75 16 • Fax: 977 40 71 33

E-mail: info@grupfruiter.com
www.grupfruiter.com

Ribera d'Ebre
T'hi voldràs quedar

www.turismeriberaebre.org

#riberadebreturisme #AixequemlaRiberaEbre

Patronat de Turisme
Diputació Tarragona

www.terresdelebra.travel
terresdelebra@dipta.cat

anav
Central Nuclear Ascó

Consell Comarcal
Ribera d'Ebre

riberadebre



La nectarina es una de las principales frutas de hueso que cultiva La Capelleta. / ÓO

■ LA CAPELLETA SAT

“Queremos poner en valor el gran esfuerzo y sacrificio de los agricultores”

Producir las variedades adaptadas al consumidor y conocer las opciones de suelo y las características climáticas de la comarca es un binomio que juega un papel muy importante en La Capelleta SAT. Este binomio se sustenta en cada uno de los casi 70 socios productores que con su excelencia en su trabajo en el campo y con su extraordinaria sabiduría hacen posible que la empresa cada año produzca fruta de hueso de exquisita calidad.

Esas características climáticas y propiedades de la tierra desembocan en unas condiciones ideales para el cultivo de fruta de hueso en la Ribera d'Ebre, siendo la precocidad una ventaja frente a otras zonas productoras.

“La calidad gustativa y la calidad visual son factores determinantes en la demanda del consumidor” comentan los responsables de esta cooperativa y, para alcanzar esa calidad en la fruta, “los socios productores buscan el punto óptimo de recolección de nuestra fruta”.

En la misma línea de argumentación añaden que “la fruta ha de ser de buen paladar para que el consumidor repita y nuestra labor es dotar al consumidor del bienestar que pueda proporcionar el cultivo de la fruta”. Y de aquí surge uno de los objetivos marco de La Capelleta: “ofrecer fruta de calidad y sabor la Ribera d'Ebre”, en palabras de sus responsables.

■ VALOR DEL PRODUCTOR

Para conseguir estas calidades, la labor del agricultor es indispensable, labor que algunas veces no es suficientemente valorada por el consumidor final. En este sentido, desde La Capelleta SAT declaran

“Uno de los objetivos es mimar y reforzar el vínculo con el productor”

que “queremos poner en valor el gran esfuerzo y sacrificio de los agricultores para que la fruta de calidad llegue al consumidor”.

De hecho, de este valor radica otro de sus objetivos que es “mimar y reforzar nuestro vínculo y trabajar codo con codo con el productor” y como en cada campaña es básico que “la fruta alcance un rendimiento óptimo para el socio productor”.

■ MERCADOS

La globalidad de la producción de fruta de hueso de La Capelleta SAT se reparte entre el mercado interior y exterior, absorbiendo más uno que otro en función de la fruta y momento de campaña.

Melocotón, paraguayo, nectarina y albaricoque son el grueso de las frutas de hueso con mayor volumen de producción en la cooperativa. “Podemos decir que somos especialistas en fruta de hueso de la Ribera d'Ebre”.

En clave comercial, sus responsables catalogan como otro de los objetivos marco “consolidar y ampliar nuestros mercados de destino y alcanzar un precio óptimo para todos e, insistimos, para socio productor”.

En cuanto a exterior se centra en países del centro de Europa —como Alemania, Austria, Francia...— con una larga tradición de demanda de las frutas de hueso y también del norte de Europa, como los países escandinavos.

ANDREU Y ENRIC MINISTRAL VERDAGER / Gerentes de Fruites Gozalbo

“Seguimos apostando e invirtiendo en conseguir mejores variedades”

En el marco de la producción de fruta de hueso de la Ribera d'Ebre, los responsables de Fruites Gozalbo, los hermanos Andreu y Enric Ministral Verdager, cuarta generación en el negocio familiar, analizan el desarrollo de campaña en esta zona productora.

Valencia Fruits. Hace dos años que extendieron sus rutas logísticas hacia el sur de Francia. Una valoración...

Enric Ministral. Sí, así es. La suma de, por un lado, nuestra producción propia —como, por ejemplo, fruta de hueso de la Ribera d'Ebre— y, por otro, contar con excelentes proveedores en fruta y hortaliza es un factor positivo que encaja con clientes que buscan y demandan producto de calidad.

Nuestro radio de acción abarca desde Girona, pasando por la zona sur de Francia fronteriza con Cataluña —Montpellier y Toulouse y sus áreas de influencia— hasta toda la costa mediterránea francesa.

VF. Y hace uno de su centro logístico en Mercabarna. ¿Por qué Mercabarna y qué funciones cumple?

Andreu Ministral. La unidad alimentaria de Mercabarna es un centro logístico importante para nosotros. En Mercabarna cada día adquirimos y recibimos aquellos productos para completar nuestra oferta de fruta y hortaliza. Mercabarna también nos permite reexpedir de forma directa a nuestros clientes.

VF. En clave Ribera d'Ebre, ¿qué proporciona su central frutícola de Miravet?

EM. Para nosotros Miravet, en la Ribera d'Ebre, es un punto de partida, nuestra producción propia. Gracias a la extraordinaria labor de los agricultores y las condiciones agroclimáticas ideales para el cultivo de la fruta de hueso precoz obtenemos cereza, albaricoque y melocotón de excelente



Los hermanos Enric y Andreu Ministral Verdager. / ÓSCAR ORTEGA

calidad y sabor. Después de treinta y cinco años de apostar por Miravet seguimos apostando e invirtiendo en conseguir mejores variedades en cereza, albaricoque y melocotón porque debemos tener en cuenta, entre otros aspectos, el cambio climático y las preferencias del consumidor.

VF. Su empresa está arraigada en Cataluña con los mencionados centro logístico en Mercabarna y central frutícola en Miravet y sus puntos de venta en Mercagirona. ¿Cómo repercute toda esta infraestructura en su gama de oferta y servicio?

AM. Toda nuestra infraestructura responde a un objetivo: la satisfacción del cliente y, con ello, apuntala-

mos nuestra definición de empresa de servicio.

Desde un punto logístico: Miravet en Ribera d'Ebre, zona productora de fruta de hueso; Girona, cuenta con una situación privilegiada en relación a Barcelona y Perpignan; y Mercabarna, unidad alimentaria de referencia del sur de Europa en fruta y hortaliza.

VF. Volviendo a Ribera d'Ebre y a día de hoy, ¿qué espera de la campaña de fruta de hueso de esta zona productora?

EM. Según nuestras informaciones, en esta campaña se prevé buena calidad y cantidad de cereza, albaricoque y melocotón aunque no debemos olvidar que los días de bajas temperaturas provocarán menor cantidad de fruto que, por otro lado, podrá comportar positivamente mejores calibres.

VF. ¿Sus clientes valoran el origen de la fruta?

AM. Sí y, de hecho, nuestros clientes se muestran agradecidos.

Desde hace algunos años en Fruites Gozalbo intentamos trabajar en la medida de lo posible con producto de proximidad y Km0 que nos permite trabajar con producto con más madurez y sabor. Un ejemplo, las mencionadas frutas de hueso de Ribera d'Ebre.

VF. Y para acabar, ¿qué objetivos se plantean como empresa para este año?

EM. Aunque este año 2021 y el anterior están marcados por la aparición y desarrollo de la pandemia de la COVID-19, en Fruites Gozalbo nos proponemos como objetivo ampliar las zonas de distribución con el consiguiente aumento del volumen de venta.

WWW.VIVEROSEBRO.ES

EXCLUSIVA en variedades SMS

Novedad
Red Stone

Más variedades SMS: Nimba, Red Pacific, Frisco, Yellowstone...

Red Stone: variedad de árbol compacto • Ideal para intensivos
Cereza precoz • Resistente al cracking • Dulce y dura como una piedra !!!



CEREZA - MELOCOTONERO - NECTARINA - ALBARICOQUE - CIRUELO - ALMENDRO



Viveros EBRO



VIVEROS: Afueras "Partida Tulieses", s/n
43747 MIRAVET (Tarragona) • Tel. +34 977 407 278

JOSEP MARÍA GONZÁLEZ / Gerente de Flor de Camp

“La Ribera d’Ebre tiene unas condiciones inmejorables para el cultivo de fruta de hueso”

Hace alrededor de un año que Josep María González puso en marcha Flor de Camp. Más que un proyecto agrícola es un proyecto de vida donde González invierte todo su conocimiento en producción y comercialización en fruta de hueso acumulado en más de veinte años trabajando codo con codo con su padre, Antonio González, en la empresa familiar fundada por su progenitor y su tío. En palabras de Josep María González: “Flor de Camp es la continuidad del legado de mi padre, quien se dedicó toda su vida al cultivo de fruta de hueso, y que lamentablemente falleció hace casi un año”.

En clave general, González manifiesta “su pasión por la agricultura y su comarca” y ratifica que “tiene esperanza e ilusión en un futuro optimista”.

■ FUTURO

Estar a pie de plantación y central frutícola durante más de veinte campañas seguidas proporciona un cúmulo de vivencias y experiencias que indudablemente aportan un conocimiento muy notable para la toma de decisiones en la dirección de una empresa agrícola. En este sentido, Josep María González, que

cuenta con la titulación de técnico Agrícola, comenta que “el día a día vivido y experimentado al lado de mi padre durante estos más de veinte años me permite afrontar este proyecto con garantía de futuro”.

■ OFERTA

Sobre la oferta de producto, González describe que “en cuanto a fruta de hueso, aunque continuamos centrados en melocotón y nectarina, completamos la oferta de Flor de Camp con albaricoque y paraguayo, y también cultiva-

mos hortalizas, destacando los tradicionales ‘calçots’.

Esa experiencia acumulada también sirve a González para comentar que “no hay dos campañas iguales y cada una de las campañas tiene sus particularidades, que hay que saber afrontar para solventarlas”.

■ RIBERA D’EBRE, VENTAJA

El gerente de Flor de Camp es conocedor de las condiciones agroclimáticas de la comarca de la Ribera d’Ebre. En este sentido y en relación al cultivo de fruta de



Josep María González, gerente de Flor de Camp. / ÓSCAR ORTEGA

“Flor de Camp es la continuidad, y también evolución, del legado de mi padre, Antonio”

“Cada una de las campañas tiene sus particularidades que hay que saber afrontar”

hueso afirma que “en la comarca de la Ribera d’Ebre contamos con unas condiciones agroclimáticas inmejorables y específicas

para el cultivo de fruta de hueso que en su conjunto son una ventaja sobre otras zonas de producción”.

■ MERCADOS

El conjunto de fruta de hueso de Flor de Camp se comercializa en el mercado interior y exportación. Josep María González declara que “continuamos trabajando con los mismos clientes, siendo nuestros principales destinos de exportación los países de la Europa tradicional como Alemania, Bélgica, Holanda...”

En cambio, la oferta de hortaliza es absorbida por los mercados próximos. “Nuestro plan de cultivo de hortalizas — calçots, habas, coliflor— está pensado para cubrir mercados de proximidad”.

El legado

Antonio González dedicó toda su vida a la agricultura; en concreto, al cultivo de melocotón y nectarina en las tierras de la Ribera d’Ebre. Transmitió su pasión por la agricultura y la tierra a Josep María, su hijo, quien estuvo compartiendo y respirando agricultura desde joven.

Flor de Camp es el reconocimiento de la transmisión de conocimiento agrícola de padre a hijos, de una generación a otra aunque, sobretodo, también es un homenaje a los valores que transmitía Antonio. ■



Fruit One



El **ERP** del sector hortofrutícola desarrollado por **artero**^c sobre la herramienta de **SAP Business One**

Existen diferentes versiones para cada tipología de empresa y subsector



Agencia comercializadora



Almacenes de confección



Cadenas de fruterías



Almazaras

Solicita más información en nuestra web

www.arteroconsultores.com

FRANCESC PÀMPOLS / Gerente de Pampols Packaging Integral

“En la actualidad se imponen los envases con un alto porcentaje de reciclabilidad”

Con estas palabras, Francesc Pàmpols, gerente de Pampols Packaging Integral, ilustra la tendencia hacia envases con un alto porcentaje de reciclabilidad que reduzcan la huella medioambiental. Las líneas maestras de la demanda de envases y embalajes agroalimentarios y la implementación de procesos de automatización son otros temas que comenta Pàmpols en la entrevista.

Valencia Fruits. ¿Cómo afronta Pampols los meses de primavera y verano? ¿Es, quizás, su época de más carga de trabajo en relación a fruta y hortaliza?

Francesc Pàmpols. Sí, así es. Durante los meses de primavera y verano reforzamos nuestro equipo de mecánicos y de atención al cliente para atender el incremento de actividad en el suministro de soluciones de packaging y de productos agrarios como en el servicio de postventa y mantenimiento de maquinaria de envasado y final de línea.

Remarca que entre nuestros clientes de fruta y hortaliza se encuentran empresas de diversas zonas de producción de fruta y hortaliza que durante este período aumentan su actividad de forma notoria.

VF. Iniciando campaña de fruta de verano y, como acaba de indicar, con clientes en diversas zonas de producción de esta familia de frutas, ¿cuáles son las líneas maestras de la demanda de envases y embalajes agroalimentarios?

FP. Destacar la gran heterogeneidad de opciones de envasado para frutas y hortalizas, dependiendo de las preferencias de los clientes y del presupuesto disponible: desde bandejas 100% kraft o bolsas de papel, pasando por bandejas rPET (fabricadas con al menos un 60% de plástico reciclado) o mallas biodegradables, hasta bandejas termosellables de



Una imagen de envase ecosostenible con cerezas. / PAMPOLS



Cesta de papel kraft con solapa. Opción de etiquetaje en una línea de cierre automático. / PAMPOLS

diferencias en esa demanda de envases y embalajes?

FP. Esta campaña de la fruta, además de venir enmarcada nuevamente por una situación pandémica mundial, estará caracterizada por una mayor inquietud por parte de fabricantes, distribuidores y consumidores en utilizar envases con un alto porcentaje de reciclabilidad que reduzcan la huella medioambiental.

Este hecho, sumado al encarecimiento de las materias primas (muy acentuado este 2021), conllevará a la consolidación del uso de envases con menor gramaje, que disminuyen significativamente la cantidad de plástico o papel utilizados sin renunciar a la resistencia del mismo.

También creemos que influirá positivamente en la campaña un cierto repunte en el consumo de frescos, lo que nos permite encararla con buenas perspectivas.

VF. Parece que los procesos de automatización van ganando protagonismo en las centrales frutícolas...

FP. En los últimos años la implementación de procesos de mecanización es una realidad en las centrales hortofrutícolas con un recorrido infinito para mecanizar gran parte de sus procesos de producción y de envasado.

Automatizar procesos es sinónimo de mejora de la eficiencia, reducción de costes, aumento de la calidad de los procesos y mejora la presentación del producto. Todos nuestros clientes quieren mejorar estos puntos y buscan un partner confiable, con un equipo técnico potente y una empresa seria detrás.

El binomio que está ganando más adeptos en el sector hortofrutícola es el de automatización y sostenibilidad.

VF. Uno de los objetivos del presente ejercicio es la ampliación de sus oficinas. ¿En qué punto se encuentra y qué objetivos persigue esta ampliación?

FP. En la actualidad nos encontramos en la última fase de la ampliación de nuestras oficinas que nos permitirá principalmente aumentar nuestro ámbito de actuación y reforzar los departamentos de atención al cliente, de exportación, SAT y de venta web (enlace a: <https://www.envaseonline.com/>).

VF. La Asamblea General de las Naciones Unidas declaró el 2021 el Año Internacional de las Frutas y Verduras. Bajo su experiencia, ¿han notado cierta sensibilidad hacia un mayor cuidado, si cabe, de la fruta?

FP. Varios estudios recientes corroboran una mayor concienciación social para seguir una alimentación más sana que incluye un mayor consumo de frutas y verduras.

Esta concienciación se extiende en toda la cadena agroalimentaria: desde los agricultores hasta el último distribuidor que vende al consumidor final. El objetivo del mercado del envasado es común: ofrecer packagings atractivos, seguros, eficientes y que reduzcan la huella medioambiental, y desde Pampols buscamos soluciones innovadoras constantemente para satisfacer las demandas de los clientes.

“Disponemos de una gran heterogeneidad de envasado sostenible en fruta y hortaliza”

plástico de bajo gramaje que minimizan el impacto medioambiental.

En concreto para cerezas, una de las frutas más cultivadas en la Ribera d'Ebre, la demanda de envasado varía en función del tipo de mercado de destino y de la distancia y el tiempo transcurridos desde la cosecha y envasado hasta el punto de venta.

En cuanto al almacenamiento y transporte de fruta y hortaliza, las soluciones también pueden ser muy dispares: entre ellas, destacan los alvéolos de celulosa al ser una alternativa sostenible.

VF. Segunda campaña de fruta de verano en tiempo de la COVID-19. En relación a temporadas anteriores, ¿algunas

Producción
y comercialización
de fruta de hueso

info@flordecamp.com
633 867 556

MARC PIÑOL / Gerente de Grup Fruiter de Benissanet

“La relación con nuestros clientes y amigos es de equilibrio y confianza”

Grup Fruiter de Benissanet empezó su andadura allá por el año 1975 de la mano de seis socios. En la actualidad continúan creciendo y adquiriendo compromisos con sus clientes y con el medio ambiente. Marc Piñol, su gerente, repasa en el desarrollo de esta entrevista diversos aspectos relacionados con la campaña de fruta de hueso y los objetivos de la cooperativa.

Valencia Fruits. ¿Cómo apunta la campaña de fruta de hueso de la Ribera d'Ebre bajo la perspectiva de Grup Fruiter de Benissanet?

Marc Piñol. En términos generales y por familia de frutas, podemos definir que el volumen de producción de cereza se mantendrá estable; el de albaricoque, tenderá a un ligero descenso; y el de melocotón y nectarina, experimentará un pequeño bajón.

Estos volúmenes están marcados en función de la entrada de nuevas plantaciones y modificación de otras con variedades nuevas que mejoran las existentes, en especial en sabor y presencia, y más precoces, para adelantar el inicio de campaña.

VF. Más allá de la fruta de hueso, ¿qué puede comentar?

MP. En los últimos años buscamos alternativas de cultivo a la fruta de hueso que se ajusten a las condiciones agroclimáticas de la comarca para que los productores puedan permanecer activos y alargar su actividad más allá de la campaña de fruta de hueso y, de esta manera, poder rentabilizar su esfuerzo y minimizar riesgos.

Bajo esta línea trabajo, Grup Fruiter de Benissanet somos uno de los participantes en la prueba piloto de plantaciones de kiwi en la comarca, que es una propuesta del plan de diversificación de cultivo que promueve el Departamento de Agricultura de la Gene-



Marc Piñol en la edición celebrada en 2019 de Fruit Attraction. / Ó. ORTEGA

ralitat de Catalunya y que surge del estudio de Análisis de Mercados de Alternativas Productivas del sector de la fruta dulce realizado por el Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre dentro del proyecto Ribera d'Ebre VIVA.

También en clave particular estamos estudiando otros cultivos. En este caso, hemos empe-

zando con plantaciones de hortalizas y, más concretamente, de alcachofas.

VF. Para esta campaña, ¿qué objetivos persiguen?

MP. Por un lado, estamos centrados en un objetivo básico y constante que es obtener un rendimiento económico para el agricultor, de los 80 socios de 40

“Grup Fruiter está formado por 80 socios de 40 unidades familiares”

“Durante los últimos años estamos buscando alternativas de cultivo a la fruta de hueso”

unidades familiares que componen la cooperativa. Este objetivo es el eje alrededor del cual gira la cooperativa.

Y por otro, consolidar y potenciar la relación de nuestros clientes-amigos.

VF. Hablando de clientes, ¿cómo define su relación con ellos?

MP. Es una relación mutua de equilibrio y confianza. Por un lado, ellos apuestan por nosotros y, por otro, a la inversa, nosotros por ellos. En algunos casos, es una relación de muchos años de trayectoria.

VF. ¿Alguna novedad?

MP. Además de las mejoras constantes en nuestra central frutícola de Benissanet, este año hemos renovado nuestra página web con la finalidad de dar una pincelada de quiénes somos y a qué nos dedicamos.

El CCRE impulsa un curso de auxiliar de agricultura

La agricultura es uno de los sectores económicos con más peso en la comarca de Ribera d'Ebre en volumen de contratación. Sin embargo, más allá de la campaña de recolección, las empresas tienen dificultad de encontrar trabajadores con las competencias adecuadas para el desarrollo de trabajos de otras partes del proceso.

Por ello, el Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre (CCRE) volvió a ofrecer un curso de auxiliar de agricultura especializada marzo y abril, que este año ha llegado a la tercera edición. El curso ha formado diez alumnos en la poda de vid y diversas variedades de árboles frutales (almendro, cerezo, melocotonero, olivo) y también ha ofrecido instrucción para el mantenimiento de maquinaria agrícola y la aplicación de productos fitosanitarios. De esta manera, se quiere profesionalizar el sector y aumentar la duración de los contratos. “Es importante que siga la formación con el fin de aumentar la posibilidad de encontrar trabajo. Cada título y cada conocimiento cuenta”, aconsejó a los alumnos Gemma Carim, presidenta del CCRE, en la entrega de diplomas en el Centro de Empresas de Flix.

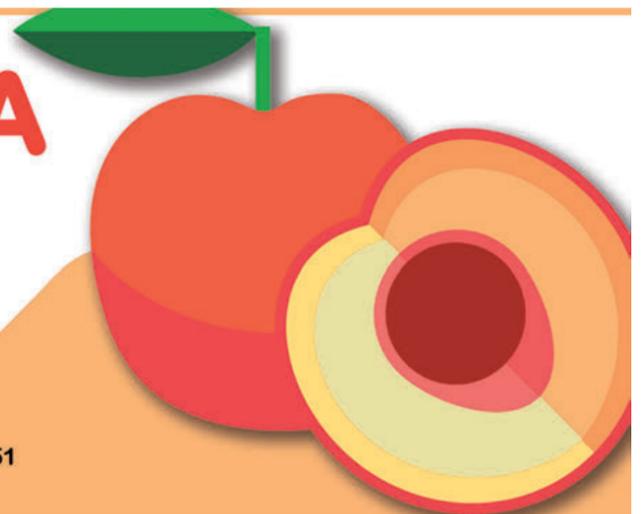
El curso duró 145 horas y fue eminentemente práctico, con sesiones de grupos de cinco alumnos en los campos de cultivo. “Quiero agradecer la implicación de las empresas productoras de la comarca que han cedido sus tierras para desarrollar las prácticas del curso y, que a su vez, han contribuido a la profesionalización del sector”, añadió Carim.

S.A.T. LA CAPELLETA

Fruta de la Ribera d'Ebre

melocotón • nectarina • paraguay
platerina • albaricoque • manzana • pera
ciruela • cereza • cítricos

Camí Vell de Mora, s/n • 43747 BENISSANET (Tarragona) • Tel.: 977 407 720 • Fax: 977 407 651
administracio@lacapellea.cat • www.lacapellea.cat





900 401 777
www.pampols.es







Teresa Jordà y Gemma Carim acompañadas de representantes del sector frutícola de la comarca de la Ribera d'Ebre. / CCRE

Prueba piloto en Ribera d'Ebre para empezar a producir kiwis

El Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre y los productores de fruta dulce de esta comarca de Tarragona impulsan una prueba piloto para introducir el cultivo del Kiwi, un proyecto en el que el Departamento de la Generalitat de Catalunya invertirá cerca de 350.000 euros.

En los últimos años, los agricultores de la fruta dulce de la Ribera d'Ebre se han visto forzados a arrancar cultivos y reconvertir muchos campos por los efectos del virus de la sharka, que desde 2008 ya ha afectado a más de 400 hectáreas de árboles frutales de la comarca. Hace más de diez años que el Consell Comarcal coopera, apoya y trabaja conjuntamente con el sector, pero es ahora cuando la necesidad de alternativas para mantener el dinamismo del sector ha unido empresas, cooperativas, propietarios, sindicatos e instituciones.

El objetivo es poder poner en marcha el plan piloto este año. De hecho, la introducción de plantaciones de kiwi en la zona es una de las propuestas del plan de diversificación de cultivos que promueve el Departamento de Agricultura de la Generalitat de Catalunya y que surge del trabajo realizado por el Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre dentro del proyecto Ribera d'Ebre VIVA, junto con representación del sector frutícola de la comarca. Este proyecto está financiado por el Servei Públic d'Ocupació de la Generalitat de Catalunya.

■ PRUEBA PILOTO

Gemma Carim, presidenta del Consell Comarcal de la Ribera

d'Ebre, describe que "a partir de la experiencia de productores italianos y viveristas de Lleida en el cultivo del kiwi, y con el estudio de viabilidad de cultivos alternativos encargados por el Consell Comarcal, todo apunta a que esta fruta originaria de China se podría cultivar sin demasiados problemas a los suelos y con la climatología de la Ribera d'Ebre. Primero, sin embargo, hay que hacer las pruebas para asegurarnos". Con este objetivo, el pasado mes de marzo técnicos especialistas en cultivos de frutales y de kiwi del

La intención de esta prueba piloto en la comarca es comenzar a plantar kiwis el próximo otoño

IRTA (Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries), una representación del sector frutal de la comarca de la Ribera d'Ebre y técnicos del Consell Comarcal han visitado diferentes campos propuestos para hacer las plantaciones de kiwi este otoño. Se

trata de una prueba piloto que anunció Teresa Jordà, consejera de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Generalitat de Catalunya, el pasado mes de noviembre de 2020 y que permitirá identificar una serie de parcelas con diferentes tipologías de suelos y características climáticas diversas situadas en la Ribera d'Ebre.

■ INVERSIÓN

Fruto del compromiso adquirido por la consejera en aquel encuentro, a mediados del mes de febrero representantes del

Departamento de Agricultura y del IRTA reunieron al sector para anunciar una inversión de 209.000 € el primer año y 140.000 € más en los próximos cinco años para la prueba piloto del kiwi que ocupará cuatro fincas, ubicadas en diversas zonas, y que tendrán diferentes suelos y alturas para testear la adaptación de la nueva fruta a las características de la comarca.

Se calcula que la puesta en marcha de la prueba piloto requerirá una inversión de unos 40.000 € por hectárea de cultivo de kiwi verde, rojo y amarillo, con diferente valor de mercado pero también con diferente grado de dificultad de cultivo. En el momento óptimo de producción, a partir de cinco años de la plantación aproximadamente, se podrían cosechar hasta 30.000 kg de fruta por hectárea.

Estos campos experimentales deberán servir para valorar si realmente es viable el cultivo del kiwi en esta comarca, con qué variedades, y qué problemas se observan. Será un banco de pruebas abierto a la visita y consulta de los agricultores que estén interesados.

■ DIVERSAS VARIEDADES

Finalmente, se probarán varias estrategias de sombreado, ya que esta fruta originariamente se cultiva en zonas sombrías y con una humedad media-alta y de carga de materia orgánica en el suelo. En definitiva, se trata de probar diferentes estrategias exitosas de cultivo para ver cómo se adaptan a las características climáticas y de suelo de la comarca.

El seguimiento y acompañamiento al sector se realizarán durante los próximos 5 años con el objetivo de trabajar conjuntamente en la adaptación del cultivo y también de implementar estrategias adecuadas al terreno. Una vez seleccionados los campos, el siguiente paso será la instalación de sistemas de sombreado y protección, albardillas de plantación y sistema de riego. Esta fase se llevará a cabo durante el verano para que en otoño esté ya todo preparado para poder plantar. Paralelamente, el IRTA diseñará todos los ensayos planteados y trabajará en la búsqueda y compra de los vástagos de las diferentes variedades propuestas. Los primeros kiwis se esperan para el año 2024.

Aunque se deberá invertir en los campos, sobre todo para la instalación de hilados, cubiertas y protectores de viento, se trata de un cultivo que permitiría aprovechar buena parte de las instalaciones y la maquinaria de las empresas comercializadoras de fruta dulce.

Kiwi, cereza y almendra

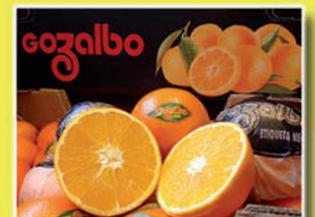
En 2019 el CCRE impulsó el estudio de análisis de mercado de alternativas productivas para la diversificación de cultivos del sector de la fruta dulce en la Ribera d'Ebre. La principal conclusión fue que cereza, kiwi y almendra son los tres cultivos que podrían plantarse en la zona de la Ribera d'Ebre de manera competitiva y que pueden considerarse atractivos a nivel comercial. En el estudio se analizaron más de 30 cultivos para descubrir qué se podría plantar en la comarca de la Ribera d'Ebre que también fueran capaces de sustituir a aquella fruta de hueso que pudiera verse afectada por el virus sharka y, al mismo tiempo, ser atractivas para su distribución por el territorio nacional y Europa. ■



GOZALBO

www.gozalbo.com

■ Girona. Tel.: 972 24 07 11
■ Ribera d'Ebre • Miravet. Tel.: 977 40 71 51



"35 aniversario de Gozalbo en Miravet"