

CARLOS NEMESIO / Responsable Comercial del Programa de Sandía del Grupo Anecoop

# “Esta campaña será mejor en cuanto a volumen y sobre todo en resultados para nuestros agricultores”

Un año más, al inicio de la temporada nacional de sandía y melón desde el Grupo Anecoop, Carlos Nemesio realiza un análisis de los primeros compases de la campaña y revela cuáles son las previsiones del grupo cooperativo que, manteniendo la sandía sin pepitas como su producto estrella en esta categoría, este año da mayor presencia al melón en su oferta. Con una situación en el mercado similar a la de hace dos años, el responsable comercial del Programa de Sandía de Anecoop está convencido de que este año será mejor que el anterior ya que “estamos mejor posicionados a nivel de producción y cartera de clientes”.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. En 2020, el Grupo Anecoop cumplió con el objetivo de comercializar los 145 millones de kilos de melón y sandía?

Carlos Nemesio. Alcanzamos la cifra de 144 millones, pero podríamos haber hecho más y rozar los 150 millones si no hubiésemos tenido los problemas de rendimiento en la campaña de Almería.

VF. ¿Cómo se presenta la temporada 2021 teniendo en cuenta el factor ‘clima’?

CN. Se está dando una situación muy parecida al año pasado. Esta primavera está siendo la más lluviosa de la última década. Hemos tenido una meteorología muy adversa desde finales de marzo a principios de abril, que ha afectado al correcto desarrollo de las plantaciones. Esto mismo ocurrió el año pasado en el mes de marzo, lo que se tradujo en una falta de kilos y un retraso de la maduración que se constató a principios de mayo.

Ahora mismo podemos confirmar un retraso de al-



Carlos Nemesio, responsable comercial del Programa Sandía de Anecoop. / ANECOOP

“La proyección de cosecha en sandía, de acuerdo a las plantaciones realizadas, es de 162 millones de kilos, y en melón, alrededor de 22 millones de kilos”

## La fruta cortada

La eliminación de la oferta en los lineales de la fruta partida que se dio el año pasado en las cadenas de supermercados debido a la pandemia, “por suerte este año no se está dando y podríamos decir que es una etapa superada”, confirma Carlos Nemesio, que además apunta que “la demanda que tenemos ahora mismo es similar a la de hace dos años”. Sin embargo, el responsable comercial del Programa Sandía del Grupo Anecoop señala que los procesadores de IV y V gama siguen en recesión. “No están recuperando volumen de ventas al haber un descenso de la demanda de productos de IV y V gama, debido a que la gente sigue teletrabajando y, en general, pasa más tiempo en casa”. ■

“Hasta el momento no se ha visto ningún ‘arreón’ fuerte de la demanda en Europa”

rededor de 5 días y fallos de rendimiento kilos/hectárea.

VF. ¿Qué consecuencias ha tenido esta adversa climatología en la exportación de sandía y melón durante las primeras semanas de la campaña?

CN. A nivel comercial, esta falta de kilos ahora mismo no está siendo tan problemática, en primer lugar porque aún hay bastante oferta del hemisferio sur, y está previsto que esté presente—especialmente en Reino Unido y Francia—hasta la semana 20 (del 17 al 23 de mayo). Luego, la falta de calor en Europa tampoco está favoreciendo el consumo de sandías. Por lo tanto, hasta el momento no se ha visto ningún ‘arreón’ fuerte de la demanda. Esto es lo que nos está salvando en este inicio de la temporada.

Mi sensación es que vamos a tener diez días más de inestabilidad productiva con la incertidumbre que ello conlleva. Pero a medida que vaya avanzado la temporada y haya una estabilidad climatológica en Almería, la situación de las producciones bajo invernadero se regularizará desde el punto de vista productivo y cualitativo.

VF. En la producción de sandía bajo invernadero de Almería, ¿cómo aborda Anecoop el problema de calidad del que adolecen estas producciones?

CN. Cada momento del calendario tiene su problemática. En la campaña de Almería, el problema principal en sandía es dar con el momento óptimo de corte, algo que no ocurre con las producciones al aire libre ya que las condiciones son mejores y los frutos maduran de forma más homogénea.

Anecoop cuenta con un protocolo para definir el mejor momento del corte, que se sigue a rajatabla. Nuestros técnicos marcan a los socios-productores cuándo cortar: cuando el fruto ha alcanzado su punto óptimo de madurez, ni antes ni después.

VF. Siendo la sandía el producto estrella en esta categoría, Anecoop también está apostando fuerte por el melón en las últimas campañas. ¿Cómo evoluciona este proyecto?

CN. El proyecto para incrementar los volúmenes en melón sigue su curso en Anecoop. El año pasado se comercializaron 17 millones de kilos y la idea para 2021 es aumentar esta cifra. El melón Piel de Sapo es con el que hemos empezado este proyecto, que ya representa un 35% de la oferta global en la categoría ‘sandía-melón’.

Para seguir avanzando en esta línea se ha creado un grupo de trabajo y uno de los primeros problemas que hemos abordado ha sido el tema varietal. En melón hay cierto desorden en este aspecto por lo que estamos seleccionando las mejores variedades para cada zona de producción y calendario y tener un plan varietal propio. Uno de

Ayudamos a las empresas agro en sus proyectos de transformación digital.

Servicios agrícolas, Almazaras, ETT agrarias, Frutos secos, Semilleros y viveros, Centrales hortofrutícolas, Agencias de exportación, Explotaciones agrícolas.

VISION AGRO, GREGAL

www.visionagro.info - 963 052 308 - www.gregal.info

**“La sandía sin pepitas Bouquet se mantiene como el producto estrella de Anecoop en esta categoría, con una clara orientación hacia la exportación”**

los primeros frutos de esta selección fue el lanzamiento, el año pasado, del melón Piel de Sapo Bouquet Premium dirigido al mercado nacional. Los resultados fueron muy positivos con una buena aceptación por parte de clientes y consumidores.

Este año, la idea es incrementar estas ventas. De hecho, ya hay melón Piel de Sapo Bouquet Premium en diferentes puestos mayoristas del mercado nacional y las sensaciones comerciales son buenas.

**VF. Siguiendo con el melón, ¿qué presencia tienen los tipos Galia, amarillo o Cantaloup en la oferta de Anecoop?**

CN. Si bien ahora mismo estamos focalizados en el Piel de Sapo, el grupo ‘melón’ trabaja en cuatro tipos: el verde, el amarillo, Galia y Cantaloup.

**“El melón Piel de Sapo ya representa un 35% de la oferta global en la categoría ‘sandía-melón’ de Anecoop”**

Galia y Cantaloup, a nivel de producción en España, sobre todo en la zona de Almería, van a menos. De hecho en Almería, todas las plantaciones de estos dos tipos de melón se están sustituyendo por verde y amarillo o directamente por sandía. De todas formas, son variedades que mantenemos en este proyecto. Por volumen, el Piel de Sapo es el que más peso tiene seguido del amarillo, luego el Galia y por último el Cantaloup.

**VF. ¿En esta selección varietal que realiza Anecoop cuáles las características que se buscan?**

CN. Todos los años se prueban cosas nuevas. Si en sandía se experimenta con 35 especies al año, en melón probamos alrededor de 20. Lo que buscamos es mejorar la calidad de melón, sobre todo en las producciones de primera parte de campaña hasta el 15 de julio, en Galia y Cantaloup se busca mejorar la calidad gustativa y vida comercial, y en amarillo, el objetivo es mejorar la calidad gustativa para toda la campaña.

**VF. Si en 2020 se comercializaron 144 millones de kilos de sandía y 17 de melón, ¿cuáles son las cifras de Anecoop para 2021?**

CN. En sandía, la proyección de cosecha de acuerdo a las plantaciones realizadas es de 162 millones de kilos, de los cuales, si todo va bien, comercializables serán 158 millones. En melón, la premisa es consolidar la producción del año pasado, alrededor de los 22 millones de kilos.

La sandía sin pepitas Bouquet se mantiene como el producto estrella de Anecoop en esta categoría, con una clara orientación hacia la exportación. Las áreas geográficas en

las que mayor presencia tenemos son España, Alemania, Países Nórdicos y Reino Unido. En melón, por el contrario, la venta está más centrada en el mercado nacional.

**VF. Después de las dificultades vividas en 2020, ¿cómo ves la temporada 2021?**

CN. El año pasado más que difícil fue un desafío. Este



En sandía, la proyección comercial de Anecoop en 2021 es de 158 millones de kilos. / ANECOOP

año, en cambio, todo hace pensar que la situación general es similar a la de hace dos años y Anecoop está mejor posicionado a nivel de producción y cartera de clientes.

Si bien soy una persona optimista por naturaleza, sinceramente creo que esta campaña será mejor que la del año pasado. Para Anecoop va a ser mejor en cuanto a volumen y sobre todo en cuanto a resultados para nuestros agricultores, aunque no voy a negar que el inicio está siendo más complicado de lo esperado.



Cepilladora para melón y sandía

Elevador receptor y alimentador de melón y sandía directamente desde remolque



Línea automática de llenado, pesaje, etiquetado y apilado de palots



Lavadora - secadora melón/sandía



Línea automática de llenado, pesaje, etiquetado y apilado de palots

**ESPECIALISTAS  
AL SERVICIO  
DE LA INDUSTRIA  
DE PROCESO**



**SOTECCO**

*we make your projects real*

Estar a tu lado es el secreto de nuestro éxito.

Es la fórmula para cubrir todas las fases del proceso productivo de tu empresa, desde el diseño inicial, pasando por la fabricación, instalación eléctrica, programación y puesta en marcha de las soluciones aportadas.

**En Soteco te escuchamos  
y hacemos tus proyectos realidad.**

[www.soteco.com](http://www.soteco.com)



Pol. Ind. El Rallat  
Paseo dels Furs, 38 Nave 6  
Xeresa 46790  
Valencia



+34 644 188 398

[info@soteco.com](mailto:info@soteco.com)

[/company/soteco](https://www.linkedin.com/company/soteco)