

# valencia fruits

8 de junio 2021 • Número 2.941 • Año LIX • Fundador: José Ferrer Camarena • 4,00 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962



España avanza en las negociaciones para abrir nuevos mercados fuera de Europa a los que enviar frutas y hortalizas. / ARCHIVO

## Los operadores hortofrutícolas buscan abrir nuevos mercados

España trabaja para expandir la exportación de sus frutas y hortalizas por América y Asia

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Grupo de Trabajo de Frutas y Hortalizas, en el que participan responsables del Gobierno español y el sector hortofrutícola, trabajan para expandir la comercialización de estos productos en varios países de América y Asia.

Según informa Fepex, actualmente se está trabajando en la apertura del mercado canadiense para las cerezas, arándanos y tomates con partes verdes, destacando que en enero se consiguió la apertura para las fresas. Con Estados Unidos se está negociando en la apertura de este mercado para cereza, nectarina, ciruela, pera, manzana y para planta de fresa.

**Los expedientes prioritarios para abrir la exportación española abarcan actualmente a más de 18 países**

En el ámbito latinoamericano se está trabajando, entre otros, con Perú, México, Colombia, Argentina o Chile. En este sentido, en la reunión del Grupo de Trabajo de Frutas y Hortalizas mantenida recientemente, se informó de los avances que se han producido para abrir el mercado

argentino a la cereza y manzana y a la planta de prunus. Con Chile se avanza en el expediente para el inicio de la exportación de manzana, aunque con este país se está negociando directamente desde la Comisión Europea.

En Asia, Fepex indica que en las negociaciones con Tailandia se encuentran bastante avanzados los expedientes relativos a la apertura de este mercado para peras y uvas. Con este país se está trabajando, además, para la autorización de envíos aéreos para cereza.

Estos son algunos de los productos-país con los que se está trabajando en el marco del Gru-

po de Trabajo de Frutas y Hortalizas, aunque la lista de expedientes es mucho más amplia, abarcando a más de 18 países en el grupo de expedientes prioritarios y más de 11 países en el grupo de expedientes no prioritarios. Por cada país, además, se pueden negociar uno o más productos a la vez.

Y en la línea de llegar a nuevos destinos, el Comité de Gestión de Cítricos ha realizado el primer envío de prueba de un total de once contenedores de naranjas a la India con tratamiento de frío en tránsito.

Más información en pág. 3



### Esta semana

**3** El CGC realiza el primer envío de prueba de once contenedores de naranjas a la India con tratamiento de frío en tránsito

Mala campaña de limón para los productores de la provincia de Alicante



**4** Eladio Aniorte se despide de la presidencia de la organización agraria Asaja Alicante tras 40 años al frente

**6** El granizo causa importantes daños en amplias zonas de la comunidad de Aragón

El 77% de la superficie en regadío en España emplea sistemas de riego eficiente en línea con la política de uso sostenible del agua

**8** Artículo de opinión de Inmaculada Sanfeliu, presidenta del CGC: "La geopolítica cierra mercados terceros de un día para otro, abrirlos cuesta años"

**14** El Gobierno español agiliza la certificación fitosanitaria para la exportación de vegetales



**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

### ÍNDICE

Agrocomercio: .....	3
Agrocultivos: .....	6
Agrocotizaciones: .....	10
Noticias de empresas: .....	15

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

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**

# Recuperación al alza

Por GONZALO GAYO

No hay duda. España está que se sale en este inicio de la recuperación económica. Los últimos informes, desde la OCDE, pasando por el BBVA, hasta llegar a la Comisión Europea, ponen a España a la cabeza del crecimiento económico de Europa en 2021 y 2022. Ciertamente es también que hemos sufrimos el impacto de la pandemia como ningún otro país en Europa pero la resiliencia mostrada por este gran país y las ayudas europeas van a poner alas en los próximos 18 meses.

El despegue de la economía no solo lo confirman las predicciones e informes que revisan al alza nuestro crecimiento en el próximo año y medio. También los datos de empleo ratifican que el pasado mes de mayo fue el mejor de la historia desde que se estrenaron las estadísticas sobre el mercado laboral. Los expertos señalan en sus informes que a medida que avanza la vacunación y se levantan las restricciones, la actividad económica se recupera con intensidad.

Por su parte, la OCDE prevé que el PIB en España crezca un 5,9% en 2021 y un 6,3% en 2022, respaldado por la demanda reprimida, el plan de recuperación nacional y un repunte gradual del turismo. La reducción de la incertidumbre conducirá a una fuerte disminución del ahorro preventivo y apoyará el consumo privado. Se espera que la inversión se recupere significativamente a partir de la segunda mitad de 2021 a medida que mejoren las expectativas y los fondos de la UE de próxima generación brinden apoyo adicional.

Los datos de la afiliación a la Seguridad Social confirman la revisión al alza de la recuperación. Los afiliados al sistema crecieron en un mes en 211.900 personas y el paro cayó en 129.400. Descontada la estacionalidad, las estimaciones de BBVA Research señalan que nos situamos en la frontera de la precrisis mucho antes de lo previsto. El último informe del BBVA constata que la economía española se contrajo un 10,8% en 2020 mientras sus predicciones de crecimiento superan incluso la revisión al alza que la OCDE otorga a España.

Para el BBVA podemos crecer un 5,5% en 2021 y hasta un 7,0% en 2022. El PIB cumplió las expectativas de es-



España tiene una gran oportunidad para transformar su economía. / GONZALO GAYO

tancamiento en el cuarto trimestre del 2020, y se prevé una aceleración significativa en la segunda mitad del 2021. La expansión de la economía española va pareja a la economía global que continuará recuperándose pese al complejo contexto epidemiológico. Tras una caída de, aproximadamente, el 3,3% en el 2020, el PIB mundial se expandirá alrededor del 5,9% en el 2021 y el 4,8% en el 2022. Una evolución mejor de lo previsto y en línea con la esperada aceleración del proceso de vacunación contra el coronavirus, el gradual levantamiento de las restricciones de movilidad y las medidas de estímulo.

En España, el PIB se contrajo un 10,8% en 2020. La economía registró una desaceleración significativa que la llevó al estancamiento durante el 4T20, en línea con lo previsto por BBVA Research. Al inicio de 2021 se habría vuelto a observar una contracción como consecuencia del deterioro observado en los indicadores sanitarios en España y la UEM, la salida del Reino Unido de la UE, el impacto de eventos climatológicos y el aumento observado en el coste de la energía.

No obstante, se prevé que la recuperación de la actividad vaya de menos a más durante los próximos trimestres y crezca un 5,5% en 2021 y un 7,0% en 2022. La recuperación del consumo privado ganará tracción a medida que avance la vacunación, los fondos europeos comiencen a impulsar la demanda y los hogares consoliden la absorción del ahorro acumulado. El gasto crecerá el 6,1% en 2021 y el 6,8% en 2022.

Tras conocerse la histórica disminución del desempleo en el mes de mayo todas las previsiones se han revisado al alza. El número de desempleados inscritos en los registros públicos de empleo (SEPE) disminuyó en 129.378 personas en mayo, hasta dejar la cifra de parados en 3.781.250, marcando así el mayor recorte de la serie histórica que comenzó en 1996. En agricultura cae el número de desempleados en 9.155, un menos 4,78% y siendo uno de los sectores con mejor comportamiento.

Müge Adalet McGowan, del Departamento de Economía de la OCDE, señala en el último "Estudio Económico de España de la OCDE" que el apoyo debe continuar hasta que la recuperación esté firme-

mente en marcha, pero dirigirse sobre todo a los sectores más afectados y las empresas viables. Apunta también que España debe afrontar reformas estructurales para una recuperación duradera e inclusiva. "Si bien el empleo temporal puede ayudar a los sectores afectados a corto plazo, la dualidad del mercado laboral debería reducirse a mediano plazo".

La OCDE señala que España tiene una gran oportunidad para su modernización en el nuevo ciclo económico gracias al apoyo que va a recibir de la UE. El Plan de Recuperación, Resiliencia y Transformación prevé utilizar los fondos de la UE para impulsar la transformación estructural de la economía española hacia una economía más digitalizada, inclusiva y sostenible. La rápida absorción de los fondos puede respaldar la recuperación a corto plazo, pero se necesitan una implementación y reformas efectivas para mejorar el crecimiento a largo plazo.

La OCDE recuerda que una vez que la recuperación esté firmemente en marcha, se deben abordar los desafíos fiscales a mediano plazo dado que la deuda pública con respecto al PIB se sitúa en un 120% en 2020. "Deben tomarse medidas adecuadas y socialmente aceptables para garantizar la sostenibilidad financiera a largo plazo del sistema de pensiones", señalan.

España tiene ante sí una gran oportunidad de transformación de su economía y modernización de la agricultura en los próximos tres años para poder ofrecer la mejor versión de nosotros mismos como país para las futuras generaciones.

**LA PLANTA BAJA**

LUISFU



# Agrocomercio

## El CGC realiza el primer envío de prueba de naranjas a la India

Un total de once contenedores parten hacia el país asiático con tratamiento de frío en tránsito

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El pasado 3 de junio se producía la carga en las instalaciones de la Autoridad Portuaria de Castellón de un primer envío experimental de nueve contenedores (unas 242 toneladas) de naranjas Valencia españolas, que partirá este martes desde el Puerto de Valencia hacia la India. La semana pasada también partió otro buque con otros dos contenedores hacia idéntico destino.

Todo ello forma parte de una acción conjunta promovida, liderada y coordinada por el Comité de Gestión de Cítricos (CGC), que ha supuesto también un considerable esfuerzo para los 10 operadores que participan y que ha contado, además, con una ayuda económica prestada al efecto por la Consejería de Agricultura valenciana. Las empresas que participaron en la carga del pasado jueves en las instalaciones de Fricasa en el Puerto de Castellón son: Bagu, Juan Motilla, García Ballester, Vicente Giner, Martinavarró, Fruxeresá, Frutas Tono, Fontestad Citrus y Cañamás Hermanos.

Pero esta expedición no hubiera sido posible sin el trabajo previo del Ministerio de Agricultura. Fueron las conversaciones llevadas a cabo por el citado departamento y el valioso trabajo de negociación política y técnica sobre el terreno de la Consejería Agrícola de Nueva Delhi, los que permitieron autorizar un envío experimental en unas condiciones viables, en las que se ha sustituido el tratamiento de frío que se exigía en preembarque por otro en tránsito. “Si esta misión culmina con éxito y el protocolo se ratifica en estos términos



De izquierda a derecha, Juan Carlos Motilla (Juan Motilla), Inmaculada Sanfeliu (presidenta del CGC); Ester Giner (Vicente Giner); David Torres (director general de Desarrollo Rural de la Conselleria de Agricultura); Marcos Gual (Bagu) y Jorge García (García Ballester). / COMITÉ DE GESTIÓN DE CÍTRICOS - CGC

podremos dar por abierto un mercado lejano, que hoy es aún muy complicado pero que, por el potencial demográfico que tiene y por su rápido desarrollo económico, podría convertirse en un futuro en una alternativa válida con la que contribuir a reducir la dependencia de nuestro comercio exterior con la Unión Europea (UE)”, destacó la presidenta del CGC, Inmaculada Sanfeliu.

La consejera de Agricultura, Mireia Mollà —que no pudo acudir al acto por razones de agenda de última hora pero cuyo departamento estuvo representado por el director general de Desarrollo Rural, David Torres— destacó el apoyo de la Generalitat “a acciones como esta, orientadas a mejorar la rentabilidad del sector cítrico y que, de confirmarse su viabilidad, multiplicarán la oportunidad de negocio exterior del conjunto de la producción agrícola valenciana”. Asimismo, valoró la colaboración conjunta entre administraciones para

poner en marcha “fórmulas innovadoras al servicio de una de las potencias productivas de referencia en nuestro territorio”. Por su parte, David Torres puso de relieve la ventana de oportunidad de esta acción, “sobre todo en un momento de recuperación de la actividad en ferias y contactos comerciales”. En este sentido, señaló la presencia en la Feria de Shanghai, un mercado lejano también pero con un “gran interés por productos frescos de calidad como los de nuestro territorio”, ha concluido.

A título particular, diversos exportadores —también miembros del CGC— venían trabajando con regularidad desde 2015 en el envío de pequeños volúmenes de naranjas a este destino. A las lógicas dificultades para abrirse camino en un mercado como este, se sumaba otra complicación mucho más relevante: las autoridades indias obligaban a realizar un ‘cold treatment’ previo al embarque de entre 10 y 12 días y a en-

tre 0 grados y 1,2 grados. La fruta tenía que sufrir ese tratamiento antes de partir y después aguantar otros 29/30 días en cámaras de viaje en barco hasta llegar a su destino. Los 11 contenedores que ahora embarcarán camino del Puerto de Nhava Sheva, en Bombai, realizarán ese tratamiento preventivo —exigido para eliminar cualquier rastro de *Ceratitís capitata* (mosca de la fruta)— durante más días —hasta 20— pero a una temperatura algo más alta —3 grados o menos— y, lo que es más importante, lo podrán hacer en tránsito, durante el viaje a su destino. Este cambio, que está homologado internacionalmente, y que es práctica habitual en otros mercados análogos, “es el ser o no ser para nuestras posibles exportaciones de naranja a la India”, aclara de manera gráfica Sanfeliu.

### ■ MERCADO INDIO

La India es el tercer mayor productor de cítricos del mundo,

tras China y Brasil, pero su enorme población —próxima a los 1.400 millones de habitantes— provoca que la práctica totalidad de su cosecha (alrededor de 14 millones de toneladas, casi el doble que la española) se comercialice en su mercado doméstico. Por este orden son grandes productores de mandarinas, de limas y limones y de naranjas. La importación foránea es, por todo ello, muy reducida pero el rápido desarrollo económico que viene experimentando este país y la consolidación de una clase media/alta minoritaria, pero de alto poder adquisitivo, han disparado en los últimos tiempos la importación, casi en exclusiva, de naranjas. Si en 2009 esta se reducía a 10.000 toneladas, en 2019 esta cifra se aproximó a las 80.000.

“Encontrar un espacio para la naranja española será complicado porque es un destino más próximo a Egipto, que compite en nuestra misma campaña, que hoy tiene ya una cuota en este mercado superior al 60% y que disfruta de esta privilegiada situación gracias a una oferta a precios mucho más baratos que los nuestros. En menor medida, ya en contraestación, el mercado está también ocupado por Sudáfrica, que también puede jugar la baza de unos costes mucho más bajos”, explica la responsable del Comité de Gestión de Cítricos. Sin embargo, Sanfeliu matiza que “a medio plazo, o incluso en campañas puntuales, la India podría tener un gran recorrido porque la naranja española goza de gran prestigio y tenemos el *know how* para conseguirlo”.

## Mala temporada de limón para los productores alicantinos

Las pérdidas podrían ser superiores a los 52 millones de euros

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Unió de Llauradors señala que la campaña del limón de la provincia de Alicante es desastrosa y las pérdidas en relación a un año normal podrían superar los 52 millones de euros (22 millones en la variedad Fino y 30 millones en Verna), tras reducirse los ingresos para los productores en un 72% ahora en la variedad Verna y anteriormente en un 60% en los del Fino.

El Verna no ha conseguido enderezar la temporada y ha ido de mal en peor. El aumento del 33% en la cosecha sobre la campaña anterior, sobre todo por la entra-

da en producción de las nuevas plantaciones de limón, y el incremento de las importaciones de Turquía, Sudáfrica, Egipto o Mercosur son factores que han influido en este desarrollo de la campaña.

En estos momentos los precios que se ofrecen en campo rondan los 0,20 euros/kg y únicamente se recoge la fruta comercialmente buena. La situación llega al punto que queda por recolectar aún un 40% de la cosecha, que habitualmente se destinaba a la industria cítrica. Sin embargo, desde hace dos semanas el comercio prácticamente ni

compra limones, ya que lo poco que puede absorber la industria se lo reserva para su destrío de almacén. Ante esta situación, se está quedando gran cantidad de limón Verna en los árboles, lo que obliga a los productores a echarlos a tierra y destruirlos, apuntan desde la organización.

En España, según la interprofesional Ailimpo, más del 25% de la cosecha de limón se destina a procesado, actividad en la que ocupa el segundo lugar en el ranking mundial. La Unió se pregunta si los acuerdos comerciales de la UE con terceros países, como Mercosur o Sudáfrica,



Una gran parte del limón Verna se está quedando sin recolectar. / LA UNIÓN

no están afectando al progresivo desmantelamiento de nuestra industria de transformación de cítricos en favor de la todo poderosa industria brasileña que cuenta con las tres mayores industrias mundiales de transformación y que ya ha anunciado la intención de instalarse en nuestro país para conquistar la UE. En este sentido, la organiza-

ción agraria reclama que no se firme ningún acuerdo comercial sin antes disponer de un estudio de sus efectos, así como protocolos seguros y rigurosos para evitar la entrada de plagas y exigir los mismos estándares de producción.

### ■ ANTECEDENTES CON EL FINO

La campaña del limón Fino comenzó ya con dos semanas de retraso respecto a lo habitual, circunstancia que, junto a la entrada en producción de nuevas plantaciones, ocasionó a principio de temporada la acumulación de una gran oferta.

En opinión de La Unió, la burbuja del limón se ha desinchado y si no se planifica el crecimiento de una manera ordenada y descienden las importaciones con competencia desleal, “existe un serio riesgo para un sector del que viven numerosas familias en el sur de Alicante”.

■ A 5 JUNIO

## Exportados 430.302.553 kilos de cítricos a países terceros

En la campaña 2020/2021, a 5 de junio, se han enviado a países terceros, en exportación (429.935.181) y reexportación (367.472), un total de 430.302.553 según informa la Dirección Territorial de Comercio Exterior (Soivre-Valencia). En la campaña 2019/2020, a 6 de junio de 2020, lo exportado eran 239.886.751 kilos.

Países de destino (Kg):	Campaña 20/21		Campaña 19/20	
	Export.	Reexport.	Export.	Reexport.
Albania			5.400	
Andorra	440.658	1.294	622.373	
Angola			99.555	
Arabia Saudita	22.628.590		12.615.893	
Argentina	2.745.913		621.629	
Armenia	18.183		59.315	
Australia	258.153		335.656	
Bahrein	347.500		192.810	
Bangladesh			39.842	
Bielorrusia	4.495.873		2.510.409	
Bosnia-Herzegovina	63.699		446.316	
Botsuana	22.880			
Brasil	19.051.997		22.890.408	
Bulgaria	210			
Burkina Faso	34.673		36.600	
Cabo Verde	98.799		327.592	73.901
Camerun			7.046	
Canadá	53.528.410	22.950	49.610.989	
Chad			21.840	
China	1.478.869		9.238.169	
Colombia	605.824		513.148	
Congo (República)	22.434		14.676	
Corea del Sur	404.334		241.358	
Costa de Marfil	131.497	5.919	115.954	2.592
Costa Rica	1.610.295		1.168.344	
Curaçao	478.351		380.430	
Djibouti			11.160	
El Salvador	217.101		105.420	
Emiratos Árabes Unid	12.744.631	300	9.982.116	100
Estados Unidos	310.071		922.250	
Gabón	388.576		66.066	4.738
Georgia	42.042			
Ghana	142.890		44.969	
Gibraltar	330.648	12.094	307.430	10.526
Gran Bretaña	185.824.626	3.630		
Guatemala	202.043		168.840	
Guinea	44.273	4.902	1.981	1.439
Guinea Ecuatorial	386.732	38.563	372.987	59.030
Honduras	180.205		110.232	
Hong-Kong	89.010		134.619	
India	250.022		1.086	
Islandia	540.440		448.440	
Jordania	118.738		43.606	22.680
Kazajistán	79.630		139.683	
Kenia	41.600			
Kuwait	744.154		559.042	
Macedonia	131.053		165.969	
Malasia	1.357.981		1.955.179	
Maldivas	10		2.613	
Mali	150.791	17.565	72.823	18.239
Marruecos	389	87	364	120
Mauricio			23.625	
Mauritania	54.364	1.469	4.203	3.625
Moldavia	1.153.732	23.807	1.754.456	5.207
Montenegro			40.652	
Nigeria	74.370		91.578	
Noiuega	40.992.146		37.710.480	13.440
Omán	1.714.821		1.167.811	
Panamá	1.838.699		1.003.399	
Perú	22.080			
Qatar	3.968.642		3.069.453	
Rep. Centroafricana	138.688	76.683	172.870	41.011
Rep. Demo. Congo			16.560	
Senegal	22.275		68.511	4.680
Serbia	2.797.510	160	4.395.819	2
Sierra Leona	10.777			
Singapur	374.767		355.189	
Sri Lanka			41.633	
Sudáfrica	2.287.125		2.993.879	
Suiza	57.484.828	158.049	65.022.470	210.713
Togo			3.332	
Ucrania	3.832.523		3.478.741	
Uruguay	342.938		267.423	
<b>Por variedades (Kg):</b>				
Clausellina	3.564.932		39.543	
Satsuma	2.442.301	9	1.769.003	9
Clementina	62.293.984	20.147	43.898.515	4.788
Clementina hoja	8.242.363		5.031.415	
Clemenvilla	4.675.443		3.171.886	
Hernandina	1.217.421		418.931	
Wilking	943			
Fortuna	168.416			
Kara			660	
Mineola	535			
Ortanique	9.620.356		6.576.570	
Ellendale	468			
Otras mandarinas	34.331.966	14.906	8.430.612	5.030
Uso industrial	118.154			
Nadorcott	27.427.401	36.340	8.484.640	80
■ TOTAL MANDARINAS	154.104.684	71.402	77.821.774	9.967
Navelina	60.577.518	19.566	39.558.177	4.915
Navel	15.188.659		6.074.218	5.978
Navel Late	3.268.664	257	1.806.088	39.460
Lane Late	66.778.964		52.038.910	
Salustiana	15.078.950		10.397.138	
Cadenera	523.685		166	
Sanguina	89.437		18.444	
Sanguinelli	1.030.239		493.725	
Valencia Late	7.385.140	109.709	5.990.890	36.030
Verna	69.427	23	6.383	39
Otras	11.745.418	43.421	2.437.546	80.258
Uso industrial	462.631		922.455	
Navel Power	11.260.231	4.194	8.649.320	
Barberina	3.079.742	47	236.597	3.513
■ TOTAL NARANJAS	196.538.704	177.216	128.630.706	170.193
■ TOTAL LIMONES	73.929.381	107.868	30.021.930	273.710
■ TOTAL POMELOS	4.895.559	10.902	2.931.696	18.173



Eladio Aniorte se despide de la organización que durante cuatro décadas ha capitaneado y hecho crecer. / ASAJA ALICANTE

## Eladio Aniorte se despide de la presidencia de Asaja Alicante tras 40 años al frente

El oriolano José Vicente Andreu recoge el testigo para afrontar la nueva etapa de la organización agraria

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Si la provincia de Alicante ha tenido una figura y líder indiscutible en el ámbito agrícola y ganadero durante su historia reciente, ese ha sido Eladio Aniorte, presidente de Jóvenes Agricultores Asaja Alicante, que se ha despedido de la organización que durante cuatro décadas ha capitaneado y hecho crecer, convirtiéndola en la entidad con mayor representatividad de la provincia.

Por ello, el sector agrícola, político y empresarial de Alicante se reunió la semana pasada en bloque para dar una afectuosa y sentida despedida al dirigente agrario, en una gala que homenajeó su persona y trayectoria y en la que, además, fue designado como Presidente Honorífico de Asaja Alicante, manteniendo así la vinculación con la organización en los próximos años.

Previo al evento que celebró el 40 Aniversario de Asaja Alicante y el homenaje al presidente saliente, la organización llevó a cabo su 34ª Asamblea General, en la que se eligió al nuevo presidente, José Vicente Andreu. Un oriolano de 56 años, ingeniero agrónomo y empresario agrícola que cultiva 103 hectáreas de cítricos y 80 de almendro en Orihuela, todo en modalidad de agricultura ecológica, y que ocupará la presidencia de la organización durante los próximos cuatro años.

En sus primeras palabras como presidente, Andreu destacó que Asaja Alicante es hoy un ejemplo de organización sectorial y que su línea va a estar marcada por la continuidad del trabajo bien hecho hasta la fecha. "Como bien dice Eladio: el principal activo de Asaja Alicante son sus afiliados y así va a seguir siendo durante mi presidencia".

Asimismo, en la Asamblea General se ratificó una candidatura de Junta Directiva formada por 28 miembros, todos ellos agricultores y ganaderos. "Se trata de una candidatura amplia, joven y representativa de la realidad del campo de Alicante. Y es que, una de las novedades por la que vamos a apostar en este nuevo ciclo, es hacer más equipo. En definitiva, yo seré el presidente

portavoz, pero nuestra seña de identidad va a seguir siendo crecer como organización agraria representativa. Por ello, vamos a tener representantes activos en las nueve comarcas alicantinas", afirmó Andreu.

En este sentido, el presidente electo señaló que en esta nueva Junta Directiva van a estar representados los cultivos y sectoriales más importantes y se prestará especial atención a potenciar temas trasversales como el agua, el medioambiente y sectores tan desprotegidos y necesitados como la ganadería, la apicultura, joven, mujer y sector viveros. Y también se abordarán cuestiones vitales para la agricultura como: la crisis de precios y desequilibrios en la cadena alimentaria; el comercio exterior y control de fronteras en puertos de entrada; visibilidad de la mujer; digitalización; promoción de productos de calidad diferenciada; y, como no, el reto del agua.

En su discurso José Vicente Andreu dedicó unas palabras a Eladio Aniorte, destacando de él que es una persona que ha conseguido que la agricultura de Alicante suene con fuerza. "No quepa duda de que seguiremos contando con el Presidente Honorífico, esa persona con un carisma y personalidad arrolladoras. Que ha dado un golpe en la mesa cuando ha hecho falta, pero que también ha sabido agradecer cuando se trata de forma justa a las personas que vivimos del campo y producimos alimentos para los demás. Asaja y la agricultura te debemos mucho, Eladio, y diría que la inmensa mayoría de los que hoy hemos querido arroparte pensamos que a lo largo de todos estos años has conseguido algo único y grandioso: ser un referente como líder agrario y como persona".

Por su parte, el presidente de Asaja Nacional, Pedro Barato, que apadrinó el acto y fue el encargado de entregar una medalla de mérito por su trayectoria de parte de la organización a nivel nacional, afirmó que para él era un honor participar en este homenaje a un hombre como Eladio Aniorte.

■ PREMIOS ASAJA ALICANTE

Jóvenes Agricultores Asaja Alicante puso la guinda final de la celebración de su 40 Aniversario, cuyo lema reza: "Sembrando el Mañana", en alusión momento de cambio en el que se encuentra la organización, con su tradicional Gala de Premios, que este año han cumplido la 12ª Edición y en la que se ha distinguido a agricultores y ganaderos, personalidades y organismos que durante el 2020 cumplieron con su papel como "Esenciales de la pandemia". Los galardones recayeron en Marina Pérez García (Premio Mujer Rural 2020), María Tornero (Premio Ganadería 2020), Paco Girona (Premio Joven Agricultor 2020), Mario Berna, Hermanos Hebegu (Premio Agricultor Profesional 2020), Antonio Gil Olcina (Premio Promoción e Impulso de la Agricultura 2020).

El último de los premios de la gala lo entregó el propio Presidente Honorífico de Asaja y estuvo dirigido a todo el sector agrícola y ganadero por su labor desempeñada durante la pandemia del COVID-19.

"En mi despedida de Asaja quiero agradecer profundamente a todo sector productor de la provincia de Alicante, que ha contribuido con mucho trabajo y esfuerzo a que durante los momentos más crudos de la pandemia no hayan faltado alimentos en los lineales de nuestros supermercados, a pesar de la falta de agua, los bajos precios y la competencia desleal de terceros países. Los agricultores y ganaderos hemos vuelto a demostrar por qué somos imprescindibles, aunque no sea en los tiempos ni por las causas que todos deseáramos, y si por imperativos de la necesidad humana y del momento crucial que vivimos", indicó Aniorte, que también quiso despedirse del sector afirmando que "aunque ya no ostente la presidencia de Asaja Alicante, seguiré prestando mi mano a mi organización en todo lo que precise y, por supuesto, seguiré atendiendo y estando al servicio de todos los agricultores y ganaderos de la provincia que me necesiten. Pueden encontrarme en mi casa y en la huerta".

# IMITANDO A LA NATURALEZA



## NUEVOS RECUBRIMIENTOS CI-CONTROL

### CONTROLAN LOS MANCHADOS POR DAÑO POR FRÍO

Los manchados por Daño por Frío en cítricos aparecen posteriormente al almacenamiento y/o transporte frigorífico. Se manifiestan con mayor intensidad en la cara externa del fruto, mientras que la cara interna es la menos afectada porque conserva su cera epicuticular intacta. Citrosol ha conseguido mejorar las formulaciones de algunos recubrimientos con la protección extra **CI-CONTROL** que reduce, incluso elimina, estos manchados.

Esto, además, implica una **gran ventaja competitiva** en los mercados que exigen una reducción de materias activas.



@Citrosol\_com



CITROSOL

**CITROSOL**  
ADVANCED POSTHARVEST SOLUTIONS

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

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

# Agrocultivos

## El granizo causa importantes daños en amplias zonas de Aragón

En la comarca de Calatayud ha afectado al 100% de los frutales, principalmente cereza y melocotón

► JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

El pasado mes de marzo fueron las heladas las causantes de pérdidas millonarias en amplias zonas fruteras de Aragón. Y ahora ha sido la tormenta de granizo caída el pasado jueves, principalmente, entre las comarcas de Valdejalón y Comunidad de Calatayud, la que causó afecciones “muy graves” a ambos lados de la Sierra de Vicor.

Se extendió por una franja hasta el valle del Jiloca provocando pérdidas que, dependiendo de la localización, son de hasta el 100% en frutales, principalmente de cereza y melocotón, según las primeras estimaciones de UAGA. Lo mismo ocurrió con la viña de la zona y en los campos de cereales los desperfectos rondan el 70%.

Igualmente, el pedrisco también afectó a infraestructuras, caminos agrícolas y los cascos urbanos de las localidades zaragozanas de Sediles, El Frasno y Santa Cruz de Grío.

El presidente de la Diputación de Zaragoza, Juan Antonio Sánchez Quero, que visitó los mencionados pueblos, anunció la pronta actuación de los servicios provinciales, porque “los caminos tienen que estar transitables lo antes posible pues ya ha comenzado la temporada de recogida de la cereza y los agricultores necesitan acceder a los campos de cultivo”.

La localidad más damnificada fue Santa Cruz de Grío, donde



El presidente de la Diputación de Zaragoza, Sánchez Quero, a la izquierda, visita la zona afectada. / JAVIER ORTEGA

hubo acumulaciones de granizo de hasta 80 centímetros y en las zonas barridas por las tormentas se han perdido todas las cosechas. Por su parte, la Denominación de Origen Vino de Calatayud cifró los daños en Belmonte de Gracián en el 80%.

En menor medida la tormenta también descargó algo de piedra en la línea de territorio de Montón, Fuentes de Jiloca o Maluen-

da. Y entre esta franja y la Sierra de Vicor, en Mara, las parcelas de cultivo sufrieron daños en torno al 50%. Los cultivos más afectados han sido la cereza, la oliva, la almendra, el cereal y frutales como el melocotón y la ciruela.

En la zona de Alto-Jiloca y Campo Romanos la acumulación de granizo alcanzó los 25 y 30 centímetros, tras arrasarse, entre otras, unas 5.000 hectá-

reas de cereal y girasol en la localidad turolense de Cucalón. Los agricultores esperaban este año “la cosecha del siglo”; sin embargo, han perdido casi la totalidad, quedando la espiga del cereal “pelada”. También se produjeron daños en el área de Longares y Alfamén, aunque, según la citada organización agraria, fueron “muy localizados” y “testimoniales”.

Una de las poblaciones más perjudicadas en la provincia de Teruel fue Cucalón, cuyo alcalde, Alberto Gimeno, estimó que resultó afectado el 60% del término municipal, con daños irreparables en las cosechas de trigo, cebada y girasol recién plantado.

Añadió que los huertos del municipio resultaron “destrozados en su totalidad” y también tejados de uralita, canalones, lunas de coches y carrocerías, tejas y algún alero.

El alcalde explicó que posee una plantación trufera donde han resultado dañadas todas las hojas de las carrascas al igual que en los frutales y no tanto en el fruto puesto que este había resultado dañado por las anteriores heladas.

El viernes cayó una granizada puntual en el término de Clarés de Ribota que repercutió en la cereza de mercado, dejándola marcada. Los torrentes que se formaron tras las tormentas dejaron muchos caminos “intransitables”, por lo que los agricultores, en muchos casos, no han podido acceder a los campos para comprobar los efectos de las tormentas.

Por el momento, a Agroseguro ya se han notificado pérdidas en 7.513 hectáreas aseguradas, la mayoría corresponden a cultivos herbáceos, frutales y viñedos. El resto se dividen entre hortalizas, principalmente, guisante y haba, frutos secos y cerezas.

## El 77% de la superficie en regadío emplea sistemas de riego eficiente

La superficie de riego eficiente en España se sitúa en 2.943.088 ha

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La superficie regada en España alcanzó 3.831.181 hectáreas en 2020 y se mantuvo prácticamente estable, con un incremento del 0,06% respecto a 2019 (3.828.747 ha) y un aumento del 1,5% en relación a 2018 (3.774.286 hectáreas), según los datos de la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos de Cultivos en España (ESYRCE), del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

En este contexto, los riegos más eficientes suponen cerca del 77% de la superficie de riego, con 2.943.088 hectáreas, de los que 2.058.322 ha se corresponden al sistema de riego localizado y 884.766 ha al grupo constituido por aspersión y automotriz. Por otro lado, otros 888.094 ha aún se riegan por gravedad.

**El sistema que más ha crecido en los últimos años ha sido el riego localizado (26,37%), implantado en 429.617 hectáreas nuevas desde el año 2010, en línea con la política de uso eficiente del agua**

Por comunidades autónomas, Canarias es la región que tiene más superficie de cultivo regada en relación a su superficie, seguida de la Comunitat Valenciana, Región de Murcia, Cataluña y Andalucía. Las comunidades que presentan mayor superficie

de regadío total son Región de Murcia, Andalucía y Comunitat Valenciana.

En relación con los cultivos, en el grupo de hortalizas destaca el sistema de riego localizado, con un 52,15%, que incluye la superficie de invernadero. En este grupo también tienen relevancia el riego por aspersión (21,51%), el automotriz (14,22%) y el riego por gravedad (12,13%). El sistema que más ha crecido en los últimos años ha sido el riego localizado (26,37%), implantado en 429.617 hectáreas nuevas desde el año 2010. Esta evolución hacia el riego localizado es coherente con las políticas desarrolladas en los últimos años para lograr una agricultura más sostenible a través de un uso más eficiente del agua.



La superficie regada en España alcanzó 3.831.181 hectáreas en 2020. / ARCHIVO

Entre los cultivos leñosos más regados se encuentra el almendro, que casi ha triplicado su superficie regada desde el año 2015 debido al auge de la implantación de este cultivo.

La Encuesta sobre Superficies y Rendimientos de Cultivos en España recoge anualmente información sobre los sistemas de riego en parcela y los cultivos que las ocupan. Este estu-

dio actualiza el análisis de los regadíos agrícolas españoles al periodo 2010-2020, cuyos resultados permiten caracterizar el sistema/tipo de riego en España. Por una parte se establece la relación entre el sistema de riego en relación con los distintos sectores agrícolas y por otra se estudia la distribución de estos sistemas de riego en las comunidades autónomas.



## Un fungicida estable que ayuda a proteger su fruta de hueso más tiempo, controlando los ataques fungicos

**AgroFresh**

We Grow Confidence™

[AgroFresh.com](http://AgroFresh.com)

**DIRECTOR COMERCIAL:**

**Sergio Aparicio**, Tel: 696 447 131, [saparicio@agrofresh.com](mailto:saparicio@agrofresh.com)

**COMUNIDAD VALENCIANA Y CATALUÑA:**

**Carlos García**  
Tel: 696 447 126  
[cgarcia@agrofresh.com](mailto:cgarcia@agrofresh.com)

**José Giner**  
Tel: 646 791 982  
[jginer@agrofresh.com](mailto:jginer@agrofresh.com)

**ANDALUCIA EXTREMADURA:**

**Daniel Fernández**  
Tel: 696 447 137  
[dpastrana@agrofresh.com](mailto:dpastrana@agrofresh.com)

**Francisco Cabezas**  
Tel: 696 447 130  
[fcabezas@agrofresh.com](mailto:fcabezas@agrofresh.com)

**REGION DE MURCIA:**

**Alvaro Payá**  
Tel: 696 447 132  
[apaya@agrofresh.com](mailto:apaya@agrofresh.com)

Lea siempre la etiqueta y la información del producto antes de su uso y preste atención a las frases de advertencia y los pictogramas.

©2021 AgroFresh Solutions. Reservados todos los derechos. ™Marca comercial de AgroFresh Inc. ("AgroFresh") o una empresa afiliada de AgroFresh. Scholar® es marca registrada por Syngenta.

Las condiciones individuales y los resultados pueden variar. AgroFresh no puede garantizar resultados comparables. Términos completos disponibles en: [www.agrofresh.com/terms-conditions](http://www.agrofresh.com/terms-conditions)

## OPINIÓN



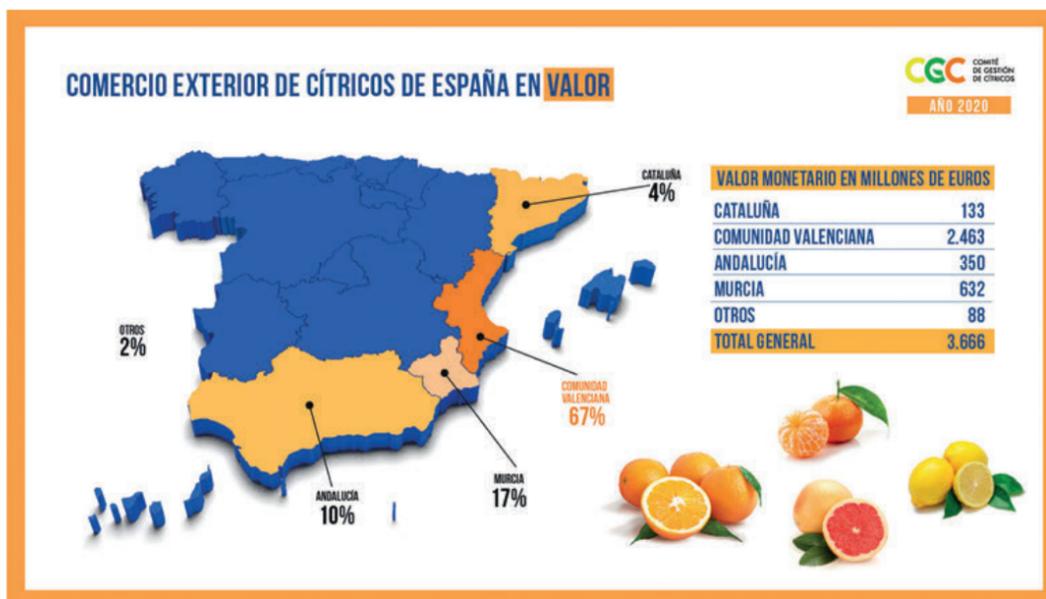
Por INMACULADA SANFELIU (\*)

# La geopolítica cierra mercados terceros de un día para otro, abrirlos cuesta años

Esta última ha sido una quincena que no olvidaré, de esas que hacen que uno se sienta orgulloso de pertenecer al sector cítrico, y a una organización singular, el Comité de Gestión de Cítricos (CGC), que en los próximos meses cumplirá el medio siglo desde su creación. El pasado viernes, después de mucho esfuerzo conjunto y trabajo coordinado previo, y tras dos días de preenfriado de la fruta para cumplir con el protocolo impuesto, se procedió en el Puerto de Castellón al llenado de 9 contenedores refrigerados o reefers de naranja que emprenderán este martes, 8 de junio, la travesía rumbo a la India (Puerto de Nava Sheva, Mumbai, el puerto para desembarco de contenedores más grande de la India), junto a otros 2 reefers que partieron la pasada semana. Un total de 10 empresas exportadoras pertenecientes al CGC y 11 contenedores de naranjas, Valencia, en el marco de un envío de prueba exigido por las autoridades fitosanitarias hindúes "con al menos 10 contenedores para la aprobación del tratamiento de frío o *cold treatment* en tránsito" para la exportación de naranjas, promovido y con la coordinación, liderazgo y apoyo del CGC. Si, el éxito de esta operación abriría el mercado hindú para las naranjas españolas.

Aprovecho esta tribuna para agradecer el encomiable trabajo realizado año tras año por el Ministerio de Agricultura para la apertura de nuevos mercados para la exportación de frutas y hortalizas en general, y cítricos en particular, mediante la negociación de los expedientes técnicos país/producto para el establecimiento de los llamados "protocolos" fitosanitarios de exportación. Y en el caso del expediente de India, nuestro reconocimiento al esfuerzo político y técnico desarrollado por la Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación de la Embajada de España en Nueva Delhi (India), la cual representa las competencias del ministerio, tanto de carácter institucional como técnico, en ese país. Y cómo no, nuestra gratitud a la Secretaría de Estado de Comercio y a las Oficinas Comerciales (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo), que siempre nos han acompañado como 'Entidad Colaboradora' que somos de la Administración General del Estado en materia de comercio exterior.

No quiero olvidarme del apoyo económico prestado al efecto por la Conselleria de Agricultura de la Comunitat Valenciana que, conocedora de la importancia de la comercialización de cítricos en fresco en



la economía valenciana (tercer sector en comercio exterior valenciano por detrás del automóvil y la cerámica, con un valor de 2.463 millones de euros en 2020) y española (2,6 millones de toneladas de comercio exterior de cítricos desde la CV en 2020 sobre un comercio exterior de agrios de España de 3,8 millones de toneladas (t), por valor de 2.463 millones de euros sobre 3.666 millones de comercio exterior de agrios de España), ha entendido la oportunidad de contribuir a la diversificación de los mercados exteriores no comunitarios. Un apoyo clave, más aún en un marco actual de erosión absoluta del principio de la preferencia comunitaria, globalización incesante del mercado comunitario, menosprecio de la agricultura sobre otros sectores en las negociaciones comerciales y pérdida creciente de competitividad del sector cítrico en el mercado de la UE.

#### ■ DIFICULTADES

Es el CGC una asociación profesional de ámbito nacional, y

**Es imperativo abrir nuevos destinos y mejorar nuestras condiciones de exportación en el marco de los protocolos establecidos, aunque nos cueste años de muchos esfuerzos e importantes incrementos en los costes operativos para realizar los envíos**

única entidad representativa del comercio privado de cítricos en la interprofesional Intercitrus, y sus empresas asociadas, cosecheros-exportadores hasta en tercera o cuarta generación con honda raigambre en la producción y en el comercio cítrico de exportación, que recolectan, manipulan, confeccionan y comercializan cítricos en fresco (expedición y exportación) por valor de 2.400 millones de euros.

Y como no podía ser de otro modo, 10 empresas asociadas y el propio CGC, cuando se han dado las condiciones técnicas viables, y a pesar de las dificultades como consecuencia de la gravedad de la pandemia del COVID-19 en India, las tarifas disparadas del flete de contene-

dores refrigerados y el elevado precio de la fruta en origen, han recogido el guante y han asumido la ejecución de este envío de prueba tan exigente en número de contenedores por producto y en condiciones técnicas, no sin antes haber invitado sin éxito a participar a otras organizaciones del sector. Solos ante el peligro.

#### ■ DE 2012 A HOY

Pero volvamos a la India. A principios de 2012 se produjo la "apertura teórica" de este mercado para los cítricos españoles en el marco de un Protocolo Fitosanitario. Las condiciones originales exigían un *cold treatment* "antes del embarque" a 0°C o menos durante 10 días, o

0,55°C o menos durante 11 días, o 1,1°C o menos en 12 días. El hecho de realizarse previo al embarque convirtió en inviable la exportación a la India en el marco de ese protocolo, ya que a la duración del tránsito (más de 25 días) debían sumársele otros 10 días del *cold treatment* a muy baja temperatura, lo que afectaría sin duda a la condición de los cítricos a exportar de modo irreversible. Además, se convertía de este modo en el único protocolo de exportación a países terceros (no pertenecientes a la UE) con exigencia de este tratamiento previo al embarque, además de no ajustarse a los estándares de las Normas Internacionales para las Medidas Fitosanitarias (NIMF), concretamente de la NIMF-28 (Tratamientos fitosanitarios para plagas reglamentadas).

Desde el CGC se solicitó desde el minuto cero la modificación de las condiciones del tratamiento de frío para asegurar su viabilidad. A nuestra solicitud las autoridades fitosanitarias hindúes respondieron con la exigencia de que realizáramos un envío de prueba con tratamiento en tránsito, pero con las condiciones de temperatura y duración fijadas para el previo al embarque, es decir, con la fruta por debajo de 1,1°C, absolutamente desaconsejable. Y aun así, hubo un operador que lo intentó desde Algeciras en febrero de 2015 con un contenedor del que nunca se supo nada más, a pesar de nuestros reiterados requerimientos de información sobre su destino.

Largo ha sido el camino hasta conseguir del Ministerio de Agricultura hindú la modificación de las condiciones del protocolo para exportar diversos cítricos de España a India, por el que se da la opción de tratamiento de frío "en preembarque o en tránsito" contra la *Ceratitis capitata*, de acuerdo a la NIMF-28 y sus correspondientes anejos. La entrada en vigor de estos requisitos (en origen/en tránsito) se haría efectiva, en su caso, tras evaluar el resultado de los correspondientes ensayos de frío (10 contenedores por cada tipo de cítricos). El número total de envíos de cítricos que participen en la prueba debe ser 10. Ni uno menos, para que la prueba se pueda evaluar. Además, se nos ha prevenido de que la selección de las parcelas de origen debe ser muy exigente, excluyendo aquellas con riesgo de plagas y/o enfermedades, la calidad de la fruta exquisita y perfecto el calibrado de las sondas que dejen constancia del cumplimiento del tratamiento. Las inspecciones en el puerto de llegada muy exhaustivas.

#### ■ EL ALTO COSTE DE LOS PROTOCOLOS

Se pone de manifiesto, una vez más, el desequilibrio entre las negociaciones de la administración europea destinadas a abrir las puertas de la UE, "que son extremadamente rápidas, eficaces y opacas" frente a la negociación bilateral de sus Estados

miembros, responsables de negociar las condiciones fitosanitarias de exportación, incapaces de evitar las barreras no arancelarias, y basada en lentos y costosísimos "protocolos de exportación" que limitan la competitividad de los operadores que pretenden abordar mercados de terceros países.

No hay motivo para hablar de barreras europeas arancelarias o no arancelarias y menos aún fitosanitarias. Más bien al contrario, la citricultura española tiene todas las razones para lamentarnos por la laxitud de las normativas comunitarias en cuanto a plagas y enfermedades de cuarentena. Prueba de ello es que España exporta a cualquier país no comunitario productor de cítricos con tratamiento de frío, mientras que no hay ningún país tercero que se vea obligado a exportar cítricos a la UE con *cold treatment* (ni siquiera orígenes que han probado de manera reiterada la presencia de "falsa polilla" o *Thaumatotibia leucotreta* en sus envíos de cítricos a la UE).

Del conjunto de fruta envasada en España, el 75% se destina al mercado exterior. Nuestra exportación cítrica está fuertemente concentrada en la UE, con 3.668.719 t exportadas a la UE de los 3.939.781 t exportados en la campaña 2019/20.

Europa es el destino lógico de la producción mediterránea de cítricos, y dentro del continente, la UE representa el mayor mercado y el de mayor poder adquisitivo. Las cantidades que unos u otros países mediterráneos enviamos fuera de Europa, son muy pequeñas, aunque hay interés y necesidad de conquistar nuevos mercados.

#### ■ 93-95% DE LA EXPORTACIÓN A EUROPA OCCIDENTAL

España exporta a 93-95 países diferentes, incluyendo los otros miembros de la UE. Un 90-93% de las exportaciones han ido dirigidas a la UE-27 hasta la campaña 2019/20 (a nuestros socios comunitarios) y si añadimos las aproximadamente 100.000 toneladas exportadas a Noruega y Suiza, nos encontramos con que el 93-95% de nuestras exportaciones van dirigidas a Europa Occidental, los países más próximos cultural y geográficamente debido a la ventaja comparativa del uso de camión frente a nuestros competidores mediterráneos, y ello pese a nuestros costes más elevados (una hora de salario en Valencia equivale al jornal de un día en países competidores). El 5-7% restante de los volúmenes exportados se dispersa entre un total de 64-66 países, aunque únicamente unos pocos son significativos (Canadá con 66.233 t en la campaña 2018/2019, China con 43.677 t, Arabia Saudí con 26.542 t, Brasil con 26.298 t, Emiratos Árabes Unidos con 18.212 y EEUU con 16.854 toneladas ...).

La UE, Suiza y Noruega, y ahora Reino Unido, son mercados muy maduros. La mayoría de los potenciales de todo

el mundo son productores de cítricos, como EEUU, China, Corea del Sur, India, Brasil, Argelia, México, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Perú, Vietnam, Taiwán, Tailandia y Sudáfrica. La apertura de nuevos mercados e incluso el crecimiento en otros es muy difícil por las barreras fitosanitarias que vía protocolos de exportación encarecen y entorpecen, si no imposibilitan, nuestras exportaciones, además de la dificultad del transporte por barco. En la campaña 2013/14 por fin asistimos a un cierto crecimiento de los volúmenes exportados a estos destinos (fundamentalmente Corea del Sur y China) debido a la helada en California y a la prohibición de importación en China de cítricos originarios de EEUU.

#### ■ EL BLOQUEO RUSO

Rusia representa un mercado de futuro por su dimensión, potencial de consumo y poder adquisitivo, además de no ser productor de cítricos. En la 2011/12 la exportación de cítricos de España a Rusia fue de 71.344 toneladas; en la 2012/13 la cifra fue de 64.546 t y en la 2013/14 ascendió a 57.812 t.

En los años previos al embargo de Rusia a las frutas y hortalizas de la UE (aprobado en 2014 como respuesta a las sanciones que las naciones occidentales de la UE, impusieron a Rusia tras la anexión de Crimea) la exportación española de cítricos creó, a pesar del protocolo ruso de residuos de fitosanitarios, unas buenas autopistas comerciales que están cerradas desde 2014 por un problema político, que escapa de nuestras manos. Sabemos cómo hacer las cosas para conquistar nuevos plazas, pero los intereses geopolíticos se



Mercancía preparada para la exportación. / CGC

La exportación cítrica española no pide tratos de favor. Solo exige que a los que envían sus producciones a la Unión Europea se les reclame las mismas condiciones que a nuestras exportaciones a países terceros

superponen y condicionan los comerciales.

La preocupación es grande ya que, si tenemos en cuenta las exportaciones directas que se realizaban desde España y las reexpediciones desde el puerto de Rotterdam o desde Polonia, hablamos de cifras importantes que se dejan de vender en el mercado ruso, y lo que es peor, este hueco que se deja está siendo aprovechado por terceros, competidores de España.

#### ■ EEUU: VETO Y ARANCELES

Anteriormente, en el mes de diciembre de 2001, EEUU prohibió las importaciones de clementinas españolas arguyendo la detección de larvas vivas de *Ceratitis capitata* en varios cargamentos que jamás pudo demostrarse. A pesar de lo infundado de las acusaciones, el veto no se levantó hasta octubre de 2002 y la parte española tuvo que aceptar las modificaciones pedidas por EEUU en el acuerdo bilateral que regula las exportaciones sin garantía de que un incidente unilateral semejante no vuelva a repetirse.

Desde el 18 de octubre de 2019, fecha de entrada en vigor de los aranceles adicionales del 25% *ad valorem* de EEUU a los cítricos españoles por la disputa en las ayudas de Airbus y Boeing, únicamente se han exportado 921 toneladas de limones en la campaña 2019/20 y 287 t también de limones en la presente 2020/21. Durante estas dos campañas el derecho adicional impuesto ha significado tener que vender nuestras clementinas muy por encima de nuestros competidores en el mercado de clementinas e híbridos de mandarina en EEUU (Marruecos, California, México, Chile y Perú) y

nos han expulsado de dicho mercado.

Con los inspectores que hay que traer de EEUU para la realización del preclearance o inspección en origen para el cumplimiento del protocolo y los aranceles de Trump, ahora ya suspendidos, ha sido imposible vender en el mercado norteamericano durante las dos últimas campañas porque los márgenes se han hecho inasumibles.

Pese a todas estas trabas que, como puede comprobarse, son mayoritariamente políticas y no comerciales, necesitamos seguir creciendo y diversificando mercados, aunque no pueda ser a la velocidad a la que lo hacíamos con anterioridad. Es imperativo abrir nuevos destinos y mejorar nuestras condiciones de exportación en el marco de los protocolos establecidos, aunque sea asumiendo la pérdida de nuestro elemento de competitividad por no poder usar el camión.

Lamentablemente, abrir mercados extracomunitarios nos cuesta años de esfuerzos e importantes incrementos en costes operativos. Las decisiones geopolíticas o las barreras no arancelarias nos los cierran de un día para otro. Ello ocurre ante la pasividad de la UE, que se declara no competente para marcar condiciones equitativas entre requisitos para importar y para exportar. La exportación cítrica española no pide tratos de favor. Solo exige que a los que envían sus producciones a los mercados comunitarios se les reclame las mismas condiciones que a nuestras exportaciones a países terceros.

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

**Cera Trap**  
"LISTO PARA USAR"

**Bioiberica**

Inspeccionado por **ECOCERT INSUMOS**

**REGISTRO FITOSANITARIO Nº: 24.937**

**La solución más eficaz y ecológica al problema de la mosca de la fruta.**

Producto utilizable en Agricultura Ecológica según el Reglamento CE nº 834/2007 y 889/2008. Control ECOCERT S.A. F - 32600.

[www.planthealth.es](http://www.planthealth.es)

# Agrocotizaciones

## MERCADOS NACIONALES

### Mercalicante

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 24 al 31 de mayo de 2021, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante. (Últimos precios recibidos).

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass	3,00
Cereza Otras Variedades	4,28
Dátil Deglet Nour	3,50
Medjoul	12,50
Frambuesa Otras Variedades	8,12
Fresón Ventana	2,50
Camarosa	1,00
Pájaro	4,66
Kiwi Kivigold	4,70
Pulpa Verde	2,80
Otras Variedades	2,30
Lima Persian (ácida)	1,70
Limón Verna	0,60
Fino o Primafori	0,77
Mandarina Oronules	1,20
Otras Variedades	3,70
Mango Tommy Atkins	5,40
Manzanas Fuji	1,45
Royal Gala	1,40
Golden	1,10
Reineta	2,50
Starking o Similares	2,25
Melocotón Baby Gold, Amarillo	3,25
Melón Piel de Sapo y similares	2,00
Naranja Lane Late	0,60
Otras Variedades	0,80
Nectarina Otras Variedades	1,20
Níspero Algerie o Argelino	3,20
Nuez	5,50
Papaya Otras Variedades	4,35
Paraguay Otras Variedades	1,70
Pera Conferencia	1,45
Agua o Blanquilla	1,05
Piña Golden Sweet	0,90
Plátano Canarias 1ª	1,00
Canarias Extra	1,20
Uva Red Globe, roja	2,30
Blanca Otras Variedades	2,25
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga	
Hojas Lisas, Verde	0,60
Hojas Rizadas, Lyon	0,60
Ajo Blanco	3,30
Tierno o Ajete	1,80
Morado	4,00
Alcachofa Blanca de Tudela	1,62
Apio Verde	1,40
Berenjena Morada	0,60
Otras Variedades	1,14
Brócoli o Brócoli o Brecol	1,00
Calabacín Blanco	1,20
Verde	0,60
Calabaza De Invierno	0,40
De Verano	0,50
Otras Variedades	0,60
Cardo	0,80
Cebolleta o Cebolla Tierna	1,80
Grano de Oro o Valenciana	0,60
Otras Variedades	0,48
Blanca Dulce Fuetnes del Ebro	1,15
Chirivía	1,00
Col Lombarda o Repollo Rojo	0,35
Hojas Lisas	0,40
Repollo Hojas Rizadas	0,35
Coliflor	1,00
Endivia	2,40
Escarola Rizada o Frisé	0,60
Espárrago Verde o Triguero	3,20
Espinaca	0,70
Jengibre	2,60
Judía Verde Perona	2,15
Verde Fina	3,15
Lechuga Cogollo	2,10
Hoja de Roble	0,75
Iceberg	1,20
Romana	0,40
Otras Variedades	0,75
Nabo	1,00
Pepino Corto o Tipo Español	0,55

Perejil	0,60
Pimiento Amarillo California	1,50
Rojo Lamuyo	1,00
Otras Variedades	1,25
Verde Italiano	1,16
Verde Padrón	2,30
Puerro	1,00
Rábano y Rabanilla	1,20
Romolacha Común o Roja	0,75
Resto de Hortalizas	0,60
Seta Champiñón	1,85
Gircola o Chopo	3,70
Tomate Asurcado Verde Raf	2,25
Liso Verde Rambo	0,90
Cherry	1,60
Liso Rojo Pera	0,82
Liso Rojo Rama	0,80
Otras Variedades	0,60
Zanahoria o Carlota Nantesa	0,50
PATATAS	Euros/kg
Blanca Agria (Granel)	0,84
Blanca Claustar o Primor (Confec)	2,32
Blanca Monalisa (Granel)	0,58
Blanca Spunta (Granel)	0,63
Roja Otras Variedades (Granel)	1,50

### Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 3 de junio de 2021, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque	1,00
Aguacate	4,00
Almendra	7,50
Pomelo	1,20
Avellana	8,25
Caqui	1,50
Carambolas	4,00
Castañas	4,50
Cerezas	2,70
Cocos	0,50
Membrillo	1,00
Dátiles	4,00
Feijoa	4,00
Higo	4,00
Higos Chumbos	4,00
Frambuesa	0,60
Grosellas	0,80
Kivis	2,70
Lichis	3,10
Lima	1,50
Limón	0,85
Fresa	1,40
Fresón	1,90
Granada	2,75
Mandarina Clementina	1,80
Satsuma	2,00
Otras	2,50
Mangos	6,00
Maracuyá	8,00
Melón Galia	0,95
Amarillo	0,85
Piel de Sapo	1,00
Otros	1,50
Moras	16,00
Nashi	0,75
Nectarina Blanca	1,10
Amarilla	1,50
Níspero	3,00
Nueces	3,50
Olivas	3,80
Papayas	3,25
Pera Blanquilla	1,10
Verano	2,25
Invierno	1,10
Temprana	0,75
Piña	1,00
Pitahaya	9,00
Plátano Canario	1,20
Importación	0,80
Manzana Bicolor	1,65
Amarilla	0,90
Verde	1,30
Roja	1,30
Otras	1,30
Melocotón Amarillo	2,90

Rojo Pulpa Blanca	1,70
Rojo Pulpa Amarilla	1,20
Ciruela	1,25
Uva Blanca	4,00
Negra	1,80
Rambután	5,00
Sandía con semilla	0,75
Sin semilla	1,75
Naranja	1,75
Chirimoya	3,00
Otras Frutas	0,90

HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjena Larga	0,80
Redonda	2,25
Ajo Seco	2,60
Tierno	0,80
Apio	0,60
Acelgas	0,70
Batata	0,80
Boraja	1,00
Brócoli	2,00
Brecol	0,45
Calçots	0,13
Calabaza	0,70
Calabacín	0,60
Cardo	0,70
Alcachofa	0,90
Cebolla Seca	0,33
Figuera	1,40
Tierna	0,70
Pepino	0,65
Col Repollo	0,45
Bruselas	0,90
Lombarda	0,35
China	0,70
Coliflor	0,60
Berros	1,50
Lechuga Iceberg	0,65
Larga	0,60
Otras	0,40
Endibia	1,00
Escarola	0,75
Espárragos Blancos	10,00
Verdes	1,20
Espinaca	0,50
Haba	1,10
Hinojo	0,70
Perejil	0,40
Judía Bobi	3,00
Perona	1,90
Fina	1,40
Otras	1,60
Nabo	0,80
Zanahoria	0,48
Patata Blanca	0,35
Temprana	0,44
Roja	0,50
Pimiento Lamuyo	1,60
Verde	0,80
Rojo	1,10
Guisante	2,40
Puerro	1,15
Rábano	0,40
Remolacha	0,80
Tomate Maduro	0,70
Verde	0,80
Chirivía	1,30
Otras Hortalizas	0,70
OTROS PRODUCTOS	Euros/kg
Seta Girgola	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

### Mercabilbao

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 1 al 4 de junio de 2021, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	1,40-1,25
Cerezas	2,90-2,70

Fresones	1,80-1,35
Melocotones Rojos	1,20
Melón Piel de Sapo	1,20
Naranja Valencia Late	0,90
Nectarinas	1,15-1,10
Nísperos	2,50
Sandías	1,100,60
HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjenas	0,70-0,75
Calabacines	1,20-0,90
Cebollas	0,40
Judías Verdes Perona	1,80-1,60
Lechugas	0,30-0,25
Patatas Primor	0,45
Pimientos Verdes	1,00
Tomate Maduro	0,60
Verde	0,80-0,85

### Mercacórdoba

Precios medios de frutas y hortalizas, correspondientes al mercado de la semana del 24 al 30 de mayo de 2021. Información facilitada por Mercacórdoba.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates	4,11
Albaricoque	1,50
Almendras	7,17
Cereza Picota	3,14
Ciruela	1,72
Chirimoya	1,75
Coco	2,07
Fresa / Fresón	1,76
Breva	4,13
Kiwi / Zespri	2,94
Lima	1,87
Limón	0,84
Mandarina	
Clementina / Fortuna / Nadorcott	1,10
Mango	2,59
Manzanas O.V. / Pink Lady	2,63
Golden / Onzal Gold / Venosta	1,29
Starking / R. Chief /	
Gloster / Galaxia	1,40
Granny Smith	1,65
Royal Gala / Cardinale	1,40
Fuji / Braeburn / Pink Kiss	1,65
Melocotón / Baby Gool	2,07
Melón / Galia / Coca	0,90
Mora	16,00
Naranja Salustiana	0,75
Navel	1,04
Navel Late / Nanelate / Lanelate	0,91
Valencia Late / Miaknight	0,78
Nectarina	1,45
Níspero / Nipola	2,09
Nuez	5,09
Paraguay	1,85
Pera Blanquilla o Agua	1,25
Ercolini / Etrusca	2,12
Conferencia / Decana	1,31
Piña	1,24
Plátano	1,05
Banana	0,73
Pomelo / Rubi Start	1,13
Sandía	0,51
Uva	2,61
Otros Frutos Secos	12,99
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga	0,86
Ajo Seco	2,56
Tierno o Ajete	8,00
Alcachofa	0,95
Apio	1,03
Boniato/Batata	1,32
Berenjena	0,70
Brócoli / Brecol	1,22
Calabacín	0,64
Calabaza / Marrueco	0,76
Cebolla / Chalota	0,46
Cebolleta	0,77
Champiñón	1,95
Col Repollo	0,55
Lombarda	0,69
Coliflor / Romanescu	0,69
Escarola	1,20
Espárrago Verde	3,86
Espinaca	1,68

Guisante	1,70
Haba Verde	0,95
Judía Verde Fina (Brasileña)	2,62
Boby / Kora / Striki	1,80
Perona / Elda / Sabinal / Emerite	1,76
Lechuga O.V.	0,58
Cogollo	1,44
Iceberg	0,89
Maíz	1,85
Nabo	0,88
Pepino	0,58
Perejil	1,58
Pimiento Verde	0,70
Rojo (Asar)	1,17
Puerro	1,57
Rábano / Rabanilla	2,24
Remolacha	1,37
Seta	3,39
Tomate O.V.	0,77
Cherry	1,73
Daniela	0,74
Zanahoria	0,65
Hierbabuena	2,00
PATATAS	Euros/kg
Nueva o Temprana	0,50

### Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 24 al 28 de mayo de 2021, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Fuerte	4,50
Hass	5,15
Otras Variedades	5,45
Albaricoque Otras Variedades	2,58
Moniqui	1,95
Almendra	1,50
Cacahuete	1,65
Cereza Picota	5,31
Chirimoya Otras Variedades	4,15
Ciruela Otras Familia Black, Roja	2,20
Coco Otras Variedades	0,95
Dátil Deglet Nour	2,35
Fresón Otras Variedades	11,95
Granada Otras Variedades	2,95
Guayaba/o Otras Variedades	3,00
Higo Chumbo	1,15
Verdal	4,95
Kiwi Kivigold	5,31
Pulpa Verde	3,63
Limón Fino o Primafori	0,85
Otras Variedades	0,88
Verna	0,85
Mandarina	
Clemenlate	1,75
Clemenule	1,55
Manga Kent	6,95
Mango Tommy Atkins	1,75
Manzanas Fuji	1,70
Golden	1,75
Granny Smith	1,45
Otras Variedades	1,65
Reineta	2,20
Royal Gala	1,60
Starking o Similares	1,55
Melocotón Merry y Elegant Lady, Rojo	2,56
Otras Variedades	2,35
Baby Gold	2,70
Melón Piel de Sapo y Similares	1,66
Galia	1,95
Amarillo	1,60
Otras Variedades	1,90
Naranja Lane Late	0,95
Navel Late	0,95
Valencia Late	0,95
Navel	0,95
Otras Variedades	0,95
Nectarina Carne Blanca	2,65
Carne Amarilla	2,65
Níspero	2,45
Papaya Grupo Solo y Sunrise	1,91
Papayón (2-3 kg/ud)	1,91
Paraguay Otras Variedades	3,15
Pera Conferencia	1,27
Otras Variedades	1,25
Ercolini / Moretini	1,60

## MERCADOS NACIONALES

Piña Golden Sweet.....	3,45
Plátanos Canarias Primera.....	0,99
Canarias Segunda.....	0,81
Canarias Extra.....	1,16
Pomelo Rojo.....	1,25
Sandía Con Semilla.....	0,86
Sin Semilla.....	0,87
Uva Blanca, Otras Variedades.....	2,55
Negra, Otras Variedades.....	1,50
Red Globe, Roja.....	2,20
Italia o Ideal (Moscatel Italiano).....	1,95
Resto de Frutas.....	0,95
Zapote.....	2,45

**HORTALIZAS Euros/kg**

Acelga de Hojas Rizadas Lyon.....	1,45
Ajo Morado.....	3,05
Alcachofa Blanca de Tudela.....	1,95
Apio Verde.....	1,80
Apionabo.....	2,95
Berenjena Morada.....	0,91
Berros.....	1,45
Boniato o Batata.....	2,14
Brócoli, Brecol o Brócoli.....	2,00
Calabacín Blanco.....	0,76
Verde.....	2,45
Calabaza de Invierno.....	0,90
De Verano.....	0,85

**Cebolla**

Grano Oro o Valenciana.....	0,77
Morada.....	1,06
Recas o Similares.....	1,45
Cebolletas o Cebolla Tierna.....	1,15
Col.....	
China o Pekinensis.....	0,95
Lombarda o Repollo Rojo.....	0,75
Repollo Hojas Rizadas.....	0,35
De Bruselas.....	3,95

Coliflor.....	1,15
Endivia.....	0,95
Escarolas Rizada o Frisée.....	0,82
Espárrago Verde o Triguero.....	2,35
Espinacas.....	0,18
Guindilla Verde.....	3,50
Guisante.....	2,95
Hinojo.....	2,45
Judía Verde Bobby.....	1,23
Verde Elda.....	2,45
Verde Otras Variedades.....	2,44
Lechuga Otras Variedades.....	0,35
Romana.....	0,39
Maíz o Millo.....	0,59
Nabo.....	0,95

Pepino.....	
Corto o Tipo Español.....	0,55
Largo o Tipo Holandés.....	0,82
Perejil.....	0,15
Pimiento Amarillo, tipo California.....	1,30
Otras Variedades.....	1,27
Rojo Lamuyo.....	1,40
Verde Italiano.....	1,96
Verde Padrón.....	2,94

Puerro.....	1,63
Rábano y Rabanilla.....	0,15
Remolacha Común o Roja.....	1,30
Seta Champiñón.....	1,95
Girgola o Chopo.....	2,20
Tomate Cherry.....	2,95
Liso Rojo Daniela/Long Life/Royesta.....	1,02
Liso Rojo Canario.....	1,25
Otras Variedades.....	0,75
Zanahoria o Carlota Nantesa.....	1,05

Jengibre.....	1,50
Ñame o Yame.....	3,45
Yuca o Mandioca o Tapioca.....	1,15
Hortalizas IV Gama.....	5,50
Resto Hortalizas.....	0,80

<b>PATATAS (Granel) Euros/kg</b>	
Blanca, Otras Variedades.....	0,65
Blanca Spunta.....	0,97
Otras Variedades.....	0,95
Roja, Otras Variedades.....	0,95

**Mercamadrid**

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 1 al 4 de junio de 2021, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

<b>FRUTAS Euros/kg</b>	
Albaricoques.....	1,50
Cerezas.....	3,10
Fresones.....	1,45
Melocotones Rojos.....	2,00
De Invierno.....	1,40
Naranja Valencia Late.....	0,85
Nectarinas.....	2,00
Nísperos.....	2,00
Sandías.....	0,50
<b>HORTALIZAS Euros/kg</b>	
Berenjenas.....	0,80
Calabacines.....	0,75

Cebollas.....	0,33
Judías Verdes Perona.....	1,50
Lechugas.....	0,61
Patatas Calidad.....	0,38
Primor.....	0,40
Tomates Verdes.....	1,05

**Mercamurcia**

Precios correspondientes al mercado de frutas y hortalizas, del 31 de mayo de 2021. Información facilitada por Mercados Centrales de Abastecimiento de Murcia S.A.

<b>FRUTAS Euros/kg</b>	
Aguacate Fuerte.....	3,65
Hass.....	2,25
Otras Variedades.....	2,15
Albaricoque Galta Roja.....	2,00
Otras Variedades.....	1,50
Cereza Picota.....	3,80
Otras Variedades.....	2,50
Starking.....	2,65
Burlat.....	3,25
Chirimoya Otras Variedades.....	3,00
Ciruelas Red Beauty, Roja.....	1,20
Otras Variedades.....	1,40
Golden Japan y Songold.....	1,40
Coco en Seco (caja 10-14 p).....	0,70
Dátil Deglet Nour.....	2,90
Medjool.....	6,00
Otras Variedades.....	2,40
Fresón Otras Variedades.....	2,90
Breva Colar.....	5,00
Higo Chumbo.....	3,25
Kivi Pulpa Verde.....	3,00
Otras Variedades.....	1,40
Otras Variedades Nacional.....	1,80
Lima Mejicana (Ácida).....	1,75
Limón Verna.....	0,55
Mango Haden.....	2,00
Tommy Atkins.....	2,20
Otras Variedades.....	1,50
Manzanas Golden.....	1,15
Starking o similares.....	1,10
Granny Smith.....	1,40
Royal Gala.....	1,20
Fuji.....	1,15
Pink Lady.....	1,90
Otras Variedades.....	1,70
Melocotón Royal Glory, Rojo.....	1,10
Otras Variedades.....	1,70
Melón Piel de Sapo (y similares).....	1,00
Galia.....	0,75
Futuro.....	0,85
Naranja Valencia Late.....	0,65
Lanelate.....	0,80
Nectarina Otras Variedades.....	1,40
Níspero Tanaka.....	2,65
Otras Variedades.....	2,25
Nuez.....	3,50
Papaya Otras Variedades.....	2,10
Solo o Sunrise.....	3,00
Paraguay Otras Variedades.....	1,15
Pera Castells o San Juanera.....	1,60
Conferencia.....	1,15
Piña Golden Sweet.....	0,95
Otras Variedades.....	0,75
Plátanos Canarias Extra.....	1,10
Canarias 1ª.....	0,90
Canarias 2ª.....	0,80
Americano o Banana.....	0,75
Macho.....	1,00
Pomelo Rojo.....	0,90
Otras Variedades.....	0,70
Sandía con Semilla.....	0,35
Sin Semilla.....	0,55
Tamarindo.....	3,70

<b>HORTALIZAS Euros/kg</b>	
Acelga Hojas Lisas, Verde.....	0,50
Ajo Blanco.....	2,80
Tierno o Ajete.....	3,00
Morado.....	3,00
Otras Variedades.....	2,30
Alcachofa Blanca de Tudela.....	1,40
Otras Variedades.....	1,15
Apio Verde.....	0,45
Amarillento.....	0,55
Berenjena Morada.....	1,10
Otras Variedades.....	0,80
Boniato o Batata.....	1,00
Brócoli/Brecol.....	0,75
Calabacín Verde.....	0,80
Blanco.....	0,80
Calabaza De Verano.....	0,55
De Invierno.....	1,40
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

Chirimoya.....	0,90
Col Repollo Hojas Rizadas.....	0,75
Lombarda o Repollo Rojo.....	0,50
Coliflor.....	0,70
Endivia.....	2,00
Escarola Rizada o Frisée.....	1,00
Lisa.....	1,00
Espárrago Verde o Triguero.....	2,50
Espinaca.....	1,00
Judía Verde Fina.....	2,40
Boby.....	2,10
Perona.....	1,70
Lechuga Romana.....	0,45
Iceberg.....	0,55
Cogollo.....	0,80
Hoja de Roble.....	1,30
Lollo Rosso.....	1,30
Otras Variedades.....	0,25
Nabo.....	0,95
Pepino Corto o Español.....	0,60
Perejil.....	0,65
Pimiento Verde Italiano.....	1,00
Rojo Lamuyo.....	1,20
Verde Padrón.....	1,80
Puerro.....	0,80
Rábano y Rabanilla.....	1,40
Remolacha Común o Roja.....	0,55
Seta Champiñón.....	1,70
Girgola o Chopo.....	3,15

<b>PATATAS Euros/kg</b>	
Nuevas.....	0,45
Blanca Spunta (Granel).....	0,28
Rojas Otras Variedades (Granel).....	0,40
Granel: Saco industrial Úbeda o malla Rachel (s/diente) de 15, 20 ó 25 kg. Envase retornable. Confeccionada: Lavada y embolsada en distintos formatos.	

Jengibre.....	2,60
Ñame o Yame.....	1,15
Oca o Quimbombó.....	3,50
Tamarillo Otras Variedades.....	4,50
Yuca o Mandioca o Tapioca.....	1,00
Hortalizas IV Gama.....	3,40

<b>FRUTAS Euros/kg</b>	
Albaricoques.....	1,30-1,40
Cerezas.....	3,25-3,20
Fresones.....	2,10-1,65
Melocotones Rojos.....	1,30-1,60
Melón Piel de Sapo.....	1,20-1,25
Naranja Valencia Late.....	0,65-0,70
Nectarina.....	1,35-1,70
Nísperos.....	2,10-2,30
Pera Sanjuanera.....	3,05
Sandías.....	0,60-0,55

<b>HORTALIZAS Euros/kg</b>	
Berenjenas.....	0,60
Calabacines.....	0,40-0,45
Cebollas.....	0,40
Judías Verdes Perona.....	1,60
Lechugas.....	0,50-0,40
Patatas Calidad.....	0,40
Primor.....	0,49-0,45
Pimientos Verdes.....	0,70
Tomates Maduros.....	0,70-0,65
Verdes.....	0,80-0,75

<b>FRUTAS Euros/kg</b>	
Aguacates Hass (local).....	4,00
Albaricoque (no local).....	1,95
(local).....	2,50
Brevas (no local).....	7,70
Cerezas (no local).....	3,95
Ciruelas Moradas (no local).....	1,35
(local).....	2,00
Cocos (no local).....	1,10

<b>HORTALIZAS Euros/kg</b>	
Acelgas (local).....	0,90
Ajos (no local).....	3,60
Pais (local).....	4,50
Albahaca (local).....	7,50

Chirimoyas (no local).....	4,15
Fresones (no local).....	2,10
(local).....	4,00
Granadas (no local).....	2,25
Higo Negro (local).....	7,00
Limón Otros (local).....	1,30
Primofiori (no local).....	1,00
Verna (no local).....	1,10
Mandarinas Otras (no local).....	1,70
Manzanas Golden (no local).....	1,00
Granny Smith (no local).....	1,80
Red Chief (no local).....	1,50
Royal Gala (no local).....	1,50
Fuji (no local).....	2,00
Otras (no local).....	1,90
Melocotones Rojos (no local).....	2,00
Amarillos (no local).....	1,50
Melones Piel de Sapo (local).....	1,00
Piel de Sapo (no local).....	1,20
Galia (local).....	1,30
Naranja Otras (no local).....	0,80
Zumo Pequeña (local).....	0,85
Extra Grande (local).....	1,00
Valencia Late (no local).....	1,00
Navel (no local).....	0,75
Nectarinas (no local).....	2,30
Nísperos (no local).....	2,40
Paraguayos (no local).....	2,60
Peras Conferencia (no local).....	1,10
Ercoline (no local).....	1,30
Devoe (no local).....	1,20
Lima (local).....	1,80
(no local).....	2,25
Piña Tropical (local).....	2,90
Tropical Dulce (local).....	3,60
Plátanos Extra (local).....	1,15
Primera (local).....	0,80
Segunda (local).....	0,60
Pomelos (no local).....	1,50
Sandías (no local).....	0,90
(local).....	0,90
Uvas Red Globe (no local).....	1,90
Otras Blancas (no local).....	2,10
Papaya Hawaiana (local).....	1,40
Cubana (local).....	1,20
Hibrida (local).....	1,20
Guayabos (local).....	2,00
Mangas (local).....	7,00
Kiwi (no local).....	2,70
Duraznos Pequeños (local).....	2,80
Grandes (local).....	2,80
Frambuesas (no local).....	10,00
Moras (no local).....	12,50
Arándanos (no local).....	12,00

<b>HORTALIZAS Euros/kg</b>	
Alcachofas (local).....	3,30
Apio (local).....	1,50
(no local).....	1,20
Berenjenas Moradas (local).....	0,80
Bubangos (local).....	1,50
Calabacines (local).....	0,50
Redondos (local).....	0,60
Zucchini (local).....	0,90
Calabazas (local).....	0,70
(no local).....	0,90
Cebollas Cebolletas (local).....	1,20
Blancas (no local).....	0,65
Blancas (local).....	0,80
Moradas (no local).....	1,00
Moradas (local).....	1,20
Cebollino (local).....	10,00
Coles Repollo (local).....	0,30
Lombarda (local).....	0,40
Coliflor (local).....	0,90
Champiñón (no local).....	2,00
Endivias (no local).....	2,50
Escarolas (local).....	0,70
Espárragos Blancos (no local).....	8,00
Trigueros (no local).....	4,00
Espinacas (local).....	1,60
Habichuelas Redondas Bobby (local).....	0,80
Coco Planas (local).....	0,80
Lechugas Batavia (local).....	1,20
Romanas Alargadas (local).....	1,80
Iceberg (local).....	1,20
Cogollos de Tudela (local).....	6,00
Hoja de Roble (local).....	1,80
Lollo Rosso (local).....	1,65
Nabos (local).....	2,00
Colinabos (local).....	2,00
Pepinos (local).....	0,25
Perejil (local).....	2,60
Pimientos Verdes (no local).....	1,00
Verde (local).....	1,20
Rojos (local).....	1,30
Rojo (no local).....	1,10
Padrón (local).....	2,80
Padrón (no local).....	1,10
Amarillos (local).....	2,20
Puerros (local).....	1,60
(no local).....	1,50
Rabanillas (local).....	1,00
Rábanos (local).....	2,00
(no local).....	16,00
Romero (local).....	15,00
Rúcula (local).....	4,80
Setas (no local).....	4,50
(local).....	5,80
Tomates Pera (local).....	0,90
Pera (no local).....	1,40
Salsa (local).....	0,60
Salsa (no local).....	0,40
Ensalada (local).....	0,90
Ensalada (no local).....	2,70

**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 24 al 30 de mayo de 2021. Precios origen. Semana 21/2021.

**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: 0,24-0,32 €/Kg**

Campaña de vernas complicada por la dificultad en la gestión de los calibres gordos que predominan y condicionan los precios en origen. Cotizaciones de referencia aplican a fruta comercial ya que el gordo y destribo no encuentra salida ni en la industria ni en el fresco. Las compras lentas y solo con interés en lotes con porcentaje de fruta aprovechable razonable. Mientras que Argentina prácticamente no ha enviado todavía fruta a Europa (muy condicionada por los exigentes controles fito europeos), Sudáfrica se convierte en el nuevo protagonista del limón de ultramar en verano cogiendo el relevo de Argentina, y lleva ya enviadas 26.000 toneladas a Europa y Reino Unido. Y recordamos una semana más que, sin duda es clave la diferenciación del limón español a través de la Campaña de Promoción de AILIMPO www.thelemonage.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). Ya hemos concluido el primer año de campaña con unos datos de impactos por encima de los esperados.

**POMELO**

Debido al inicio anticipado de la temporada de pomelos, Sudáfrica mantiene su ventaja respecto a la temporada pasada. De hecho, en la semana 19, se enviaron 7.500 tons a todos los destinos, frente a las 5.000 tons de 2020. En Europa, el desarrollo temprano de la temporada se refleja en las llegadas que se mantienen por encima de la media. Aunque la calidad de la fruta es buena, la distribución de los calibres revela un desequilibrio, con una proporción importante de fruta pequeña (50-55). No obstante, el mercado sigue bien orientado, la demanda es dinámica y el ritmo de ventas sigue siendo fluido, apoyado por los programas de venta al por menor. A más largo plazo, el equilibrio del mercado sigue siendo frágil. En efecto, a pesar de la ausencia de orígenes competidores, podría acumularse un excedente de existencias, especialmente para la fruta pequeña, y la demanda podría no ser capaz de absorberlo.

Chirimoyas (no local).....	4,15
Fresones (no local).....	2,10
(local).....	4,00
Granadas (no local).....	2,25
Higo Negro (local).....	7,00
Limón Otros (local).....	1,30
Primofiori (no local).....	1,00
Verna (no local).....	1,10
Mandarinas Otras (no local).....	1,70
Manzanas	

## MERCADOS NACIONALES

## Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 22-2021, del 25 al 31 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 Valencia Late	0,30-0,35	Alicante
Valencia Late	0,31-0,35	Castellón
Valencia Late	0,23-0,34	L. Valencia
LIMÓN		
Verna	0,25-0,35	Alicante
<b>FRUTAS</b>		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Albaricoque Galta Roja	0,72-0,81	Valencia
Melocotón Temprano	0,60-0,82	Valencia
Plana o Parlaguaià	1,08-1,32	Valencia
Cereza Burlat	1,75-1,92	Alicante
Starking	2,12-2,47	Alicante
Higo Bacora	3,24-3,65	Alicante
Nectarina Blanca	1,11-1,30	Valencia
Amarilla	1,03-1,20	Valencia
Níspero Algar	1,06	Alicante
<b>HORTALIZAS</b>		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Acelga	0,39-0,52	Alicante
Ajo Puerro	0,80-0,85	Castellón
Alcachofa Consumo Fresco	0,45-0,77	Castellón
Industria Troceado	0,22-0,30	Castellón

Apio Verde	0,20-0,30	Alicante
Berenjena Rallada	0,43-0,69	Alicante
Rallada	0,60	Valencia
Negra	0,40	Valencia
Boniato Blanco	0,57-0,58	Alicante
Rojo	0,60	Alicante
Calabacín	0,16-0,30	Alicante
	0,28-0,40	Castellón
	0,30-0,35	Valencia
Blanco	0,34-0,51	Castellón
Calabaza Tipo Cacahuete	0,18-0,31	Alicante
Cebolla Tierna (manejo)	0,38-0,45	Castellón
	0,45-0,53	Alicante
Cebolla Spring	0,13-0,18	Valencia
Col Lombarda	0,22-0,28	Castellón
Repollo Hoja Lisa	0,15-0,25	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,20	Castellón
Repollo Hoja Rizada	0,18-0,25	Alicante
Repollo Hoja Rizada	0,21-0,37	Castellón
Coliflor Blanca	0,27-0,60	Castellón
Espinaca	0,89-1,10	Alicante
Haba Muchamiel	0,55-0,60	Castellón
Habichuela Blanca	3,40	Castellón
Roja	2,13	Castellón

Judía Boby	1,79-2,37	Alicante
Perona	1,70-1,91	Castellón
Lechuga Maravilla	0,25-0,57	Castellón
Romana	0,25-0,35	Castellón
Trocadero	0,31-0,65	Castellón
Patata Blanca	0,24-0,43	Alicante
Blanca	0,13-0,22	Valencia
Blanca	0,20-0,43	Castellón
Roja	0,20-0,28	Castellón
Pepino Blanco	0,17-0,34	Alicante
	0,43-0,60	Castellón
<b>Pimiento</b>		
California Amarillo	0,55	Alicante
California Rojo	0,57	Alicante
California Verde	0,85	Alicante
Repollo Rojo	0,25-0,93	Alicante
Lamuyo Verde	0,30-1,00	Alicante
Dulce Italiano	0,58-0,90	Alicante
Dulce Italiano	0,85	Castellón
Industria	0,08-0,20	Alicante
<b>Tomate</b>		
Acostillado	0,97-1,39	Alicante
Raff	0,85	Castellón
Valenciano	1,10-1,70	Castellón

Valenciano	1,14-1,30	Valencia
Redondo Liso	0,44-0,86	Alicante
Redondo Liso	0,70-1,25	Castellón
Redondo Liso	0,65-1,32	Valencia
Pera	0,56-0,86	Alicante
Pera	0,65-1,00	Castellón
Pera	0,50	Valencia
Daniela	0,41-0,67	Alicante
<b>FRUTOS SECOS</b>		
<i>(Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)</i>		
<b>ALMENDRAS</b>		
Comuna	2,81-2,91	Alicante
Comuna	2,70-2,90	Castellón
Largueta	4,56-4,66	Alicante
Marcona	6,16-6,26	Alicante
Marcona	6,00-6,40	Castellón
Planeta	2,81-2,91	Alicante
<b>INDUSTRIALES</b>		
<i>(Entrada almacén. Cotización más frecuente)</i>		
ACEITE Oliva Lampante >2°	2,85-3,00	Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2°	3,25-3,30	Castellón
Oliva Virgen Extra	3,40-3,45	Castellón
Garrafa Entera	1,05-1,20	Castellón

Cherry (local)	1,70
Cherry (no local)	3,60
Tamarillo (local)	2,20
Tomillo (local)	7,50
Zanahorias Segunda (no local)	0,62
Segunda (local)	0,90
Primera (local)	1,70
Batatas Otras (local)	1,60
Blancas (local)	1,80
Yema Huevo (local)	2,00
Lanzarote (no local)	1,60
Pimientas Otras (local)	3,50
Palmeras Secas (local)	25,00
Palmera (local)	6,00
Berros (local)	1,80
Arvejas (local)	3,00
Beterrada (local)	1,10
(no local)	2,20
Cilantro (local)	2,80
Chayote (local)	4,00
Maíz Cocido (no local)	2,20
Piña Milla Dulce (local)	1,80
Ñames (local)	5,50
Yuca (no local)	1,75
Pantanas (local)	1,60
Piña de Milla (local)	2,10
(no local)	1,50
Brecol (local)	2,00
Hierba Huerto (local)	4,50
<b>PATATAS</b>	
<b>Euros/kg</b>	
Patatas	
Otras Blancas (local)	0,90
Otras Blancas (no local)	0,60
Up to Date (local)	1,30
King Edward (local)	1,10
Cara (local)	0,75
Cara (no local)	0,75
Bonita (local)	2,80
Rosada (local)	1,20
Negra (local)	5,00
Spunta (local)	0,85
Negra Oro (local)	5,50
Slaney (local)	0,85
Red-Cara / Druid (local)	0,80
Red-Cara / Druid (no local)	0,75
Colorada Baga (local)	3,00
Azucena (local)	2,50
Galáctica (local)	0,85
Rooster (local)	1,00

Pimientos Verdes	1,00-1,75
Tomates Maduros	0,45-0,50
Verdes	0,90-0,80

## Mercovasa

Precios de frutas y hortalizas, de la semana del 28 de mayo de 2021, facilitados por el Mercado Costa de Valencia.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate (ud.)	1,20
Coco	0,82
Kiwi	1,25
Limón	0,95
Manzana	
Royal Gala	0,85
Golden	0,70
Melón Galia	0,95
Membrillo	0,75
Pera	0,95
Conferencia	0,80
Piña	0,90
Plátano de Canarias	0,95
Papaya	1,55
Uva Blanca	1,45
Roseti	1,30

VERDURAS Y HORTALIZAS	Euros/kg
Boniato Rojo	0,90
Boniato	0,75
Calabacín	0,80
Calabaza	0,59
Guindilla	1,29
Jengibre	2,55
Judía	1,20
Espárrago	0,95
Patata	0,50
Nueva	0,59
Pimiento	
Verde Italiano	0,79
Padrón	2,35
Remolacha	0,47
Tomate Daniela	0,80
Pera	1,30
MM Raf	1,45
<b>OTROS</b>	
<b>Euros/kg</b>	
Almendra	14,00
Dátil Seco	4,00
Nuez California	1,40

## Generalitat Catalunya

Evolución semanal de precios medios ponderados, sectoriales de referencia de frutas y hortalizas de la semana 21, del 24 al 30 de mayo de 2021, respectivamente, ofrecidos por el Observatorio Agroalimentario de Precios. Gabinete Técnico-DARP.

HORTALIZAS	Euros/Kg
<b>Tarragona</b>	
Acelga	0,47
Alcachofa	0,50
Cebolla	0,17
Coliflor	0,19
Lechuga Romana	0,15
Escarola	0,23
Judía Plana	0,93
Puerro	0,98
Tomate	0,35
<b>El Llobregat</b>	
Apio	0,45
Acelga	0,50
Brócoli	0,90
Alcachofa	0,50
Cebolla Tierna	0,60
Col	0,50
Coliflor	1,10
Lechuga Romana	0,40

Escarola	0,70
Espinaca	0,50
Habas	0,30
Nabo	0,75
Zanahoria	0,50
Puerro	1,05
Tomate Híbrido	1,15
<b>El Maresme</b>	
Ajo Tierno (manejo)	0,65
Apio (unidad)	0,40
Acelga (manejo)	0,45
Alcachofa	0,60
Cebolla Tierna (manejo)	0,50
Lechuga Romana (unidad)	0,40
Hoja Rizada (unidad)	0,45
Espinacas	0,60
Perejil (manejo)	0,30
Zanahoria (manejo)	0,55
Puerro	0,90
Rábano	0,45
Tomate Híbrido	1,00
<i>(Las semanas corresponden a los días que se fijan los precios, independientemente de su vigencia)</i>	

## Lonja de Albacete

Información de los precios indicativos de los cereales en origen, del día 2 de junio de 2021. Información de EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
<b>ALFALFA</b>	
Alfalfa	
Rama campo 1ª	159,00
Rama campo 2ª	120,00
<b>AVENA</b>	
Avena	
Blanca	160,00
Rubia	167,00
Forraje Avena	62,00
<b>CEBADA NACIONAL</b>	
Cebada	
Pienso -62 kg/hl	187,00
Pienso +62 kg/hl	192,00
<b>CENTENO</b>	
Centeno	188,00
<b>MAÍZ NACIONAL</b>	
Maíz sobre Secadero	243,00
<b>TRIGO NACIONAL</b>	
Trigo	
Duro Proté=13%	254,00
Duro Proté=12%	249,00
Extensible Chamorro	219,00
Forrajero	215,00
Gran Fuerza w 300	230,00
Media Fuerza w -300	219,00
Panificable	217,00
Triticales	202,00
<b>LEGUMINOSAS</b>	
Veza Grano	217,00
Yero Grano	194,00

## Lonja de Barcelona

Precios de los cereales, frutos secos y las legumbres, en la Lonja de Barcelona del día 1 de junio 2021. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
<b>ALFALFA</b>	
Harina de Alfalfa	182,00
<b>CEBADA</b>	
Nacional P.E. (62-64)	232,00
<b>CENTENO</b>	
Centeno	218,00
<b>COLZA</b>	
Importación 34/36%	340,00

<b>GARROFA</b>	
Harina	125,00
Troceada	135,00
<b>REMOLACHA</b>	
Pulpa de Remolacha	245,00
<b>GIRASOL</b>	
Importación 34%	325,00
Semillas de Girasol	550,00
Torta de Girasol	328,00
Importación 28/3	235,00
<b>MAÍZ</b>	
DDGs de Maíz Importación	325,00
Importación	272,00
Importación CE	282,00
<b>MIJO</b>	
Importación	408,00
<b>SOJA</b>	
Harina	
Soja Import. 47%	408,00
Harina	
Soja Nacional 47%	408,00
Aceite Crudo de Soja	1.238,00
Salvados de Soja	196,00
<b>SORGO</b>	
Importación	S/C
<b>TRIGO NACIONAL</b>	
Salvado de Trigos Finos	204,00
Forrajero	250,00
<b>Panificable,</b>	
min. 11	255,00
Triticales	S/C
<b>FRUTOS SECOS</b>	
<b>Euros/Tm</b>	
<b>ALMENDRAS</b>	
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
<b>AVELLANA</b>	
Negreta en grano	6.650,00
<b>PIÑÓN</b>	
Castilla	67.500,00
Cataluña	67.000,00
<b>LEGUMBRES</b>	
<b>Euros/Tm</b>	
<b>GUISANTE</b>	
Forrajero	295,00
Forrajero Importación	305,00
<b>ACEITE</b>	
Palmiste Importación	220,00
Crudo de Palma	1.065,00

## Lonja de Córdoba

Precios de la Mesa de Cereales de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 3 de junio de 2021. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CEREALES	Euros/Tm
<b>TRIGO DURO</b>	
Grupo 1	259,00
Grupo 2	254,00
Grupo 3	249,00
Grupo 4	244,00
<b>TRIGO BLANDO</b>	
Grupo 3	217,00
Grupo 4	214,00
Grupo 5	212,00
<b>OTROS PRODUCTOS</b>	
Tricale	207,00
Cebada	197,00
Habas	299,00
Colza	480,00
Guisantes	269,00
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 3 de junio 2021. Precios orientativos agricultor en destino.

ALMENDRAS	Euros/Kg
Belona	4,30
Soleta	3,05
Floración Tardia	
Monovarietal	3,05
Comuna	
Tradicional (máx. 0,2)	2,95
Ecológica	S/C
<i>Próxima sesión el 17 de junio de 2021.</i>	

## Lonja de León

Información de precios agrarios orientativos, en almacén, del día 2 de junio de 2021, fijado en la Lonja Agropecuaria de León.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Pienso	217,00
Cebada	199,00
Triticale	211,00
Centeno	182,00
Avena	175,00
Maíz	251,00
<b>PATATAS (21/04)</b>	
<b>Euros/Tm</b>	
Agria	140,00

## MERCADOS NACIONALES

Andalucía.....	67,50
Castilla.....	67,50

## Lonja de Salamanca

Información precios de la Mesa de Cereales, del 31 de mayo de 2021, en la Lonja Agropecuaria de Salamanca.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Blando.....	222,00
Cebada P.E. (+64).....	203,00
Avena.....	187,00
Centeno.....	181,00
Triticale.....	203,00
Maíz (14°).....	254,00
LEGUMINOSAS	Euros/Tm
Garbanzo Pedrosillano.....	S/C
Lenteja Arnuña (IGP).....	S/C
FORRAJES	Euros/Tm
Paja Paquete Grande.....	39,00
Alfalfa Empacada.....	175,00
Veza.....	125,00

## Lonja de Binefar

Información de precios orientativos de los cereales, acordados como más representativos, referidos al 2 de junio de 2021. Sobre camión con destino fábrica, posición Binefar.

Precio medio s/camión, salida fábrica de zona.

## Lonja de Segovia

Precios semanales de los cereales fijado en la Lonja Agropecuaria de Segovia del día 3 de junio de 2021. Información facilitada por EFAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
Alfalfa Empacada.....	168,00
Avena.....	178,00
Cebada Nacional de 62 Kg/Hl.....	194,00
Centeno.....	182,00
Paja Empacada.....	31,00
Trigo Nacional,	
Pienso 72 Kg/Hl.....	213,00

## Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 1 de junio de 2021. Origen almacén agricultor con capacidad de carga rápida, buen acceso y báscula.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO BLANDO PANIFICABLE	
Grupo 3.....	224,00
Grupo 4.....	220,00
Grupo 5, Pienso.....	220,00
TRIGO DURO	
Grupo 1.....	260,00
Grupo 2.....	255,00
Grupo 3.....	250,00
Grupo 4.....	245,00
Triticale Nacional.....	214,00
Cebada,	
Igual y más de 64.....	200,00
Menos de 64.....	203,00
Maíz Importación,	
origen Puerto.....	264,00
Habas	
Nacional.....	310,00
Guisantes	
Nacional.....	270,00
Girasol	
Alto oleico +80%.....	610,00
Convencional.....	610,00
Colza.....	490,00

NOTA: El girasol, con contratos en firme de operaciones de nueva cosecha con entrega en Agosto. Próxima sesión 8 de junio de 2021.

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

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO DURO (GMF=15)	
Grupo 1.....	S/C
Grupo 2.....	S/C
Grupo 3.....	S/C
Grupo 4.....	S/C
TRIGO DURO (GMF=20)	
Grupo 1.....	S/C
Grupo 2.....	S/C
Grupo 3.....	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 24 al 30 de mayo de 2021.

## CEREALES

■ **De invierno:** **Almería:** En los Vélez, los cereales de invierno se encuentran en buenas condiciones y presentan el desarrollo normal para esta época del año. Hace unos quince días los vientos fuertes, junto con temperaturas altas, provocaron que los cereales cambiaran de color muy rápido, pasando del verde al blanco. Según los aforos realizados, las producciones oscilarán entre unos 1.000-1.500 kg/ha. Las cebadas están más retrasadas que los trigos en esta comarca. Las avenas más tempranas se encuentran al mismo nivel que las cebadas y las más tardías se esperan recolectar a finales de julio. **Cádiz:** Continúa la recolección cada vez en más parcelas y zonas conforme los cereales van alcanzando la senescencia. **Córdoba:** Con la subida de las temperaturas se ha acelerado la evolución de los cereales de invierno y se ha iniciado la recolección. El estado fenológico que predomina es el de maduración de granos, BBCH 86-89 siendo y el más adelantado BBCH 92-93 (Granos muy duros). En la comarca de **La Campiña Baja** se están recolectando las primeras parcelas con rendimientos inferiores al año anterior en la que tuvimos una primavera con más precipitaciones, 130 l/m<sup>2</sup> de media provincial entre marzo y abril frente a los 69 l/m<sup>2</sup> este año. La vitrosidad y el peso específico son los normales en el trigo duro, pero la proteína está siendo baja lo que repercute en su calidad y en la cotización. Las parcelas de **quinua** se encuentran en proceso de maduración. **Huelva:** Cada vez más parcelas entran en la fase de maduración en todas las comarcas cerealistas. Ha comenzado la recolección y se confirman rendimientos bajos en **trigo duro** (en torno a los 2.100-2.300 kg/ha). Para los **trigos blandos** se sitúan en torno a los 2.000-2.500 kg/ha. En cuanto a la cebada (cervecera) los rendimientos medios que se van obteniendo se sitúan sobre los 2.400-2.600 kg/ha. **Sevilla:** Continúa la cosecha de los cereales respetando las treguas necesarias para el oro en su caso. Los rendimientos reportados están resultando algo inferiores, en general, a los del año pasado cuando disfrutamos de una primavera más generosa en precipitaciones. ■ **De primavera:** **Cádiz:** Se están produciendo las siembras de las tablas de **arroz** en la provincia estimándose en la mitad de la superficie dedicada al cultivo. El estado fenológico de las parcelas más avanzadas es el BBCH 1-9 (Germinación), hasta el momento, el cultivo se está desarrollando con normalidad, la nacencia es buena ayudada por la subida de temperaturas de las últimas semanas. La variedad indica **Puntal**, de grano largo, será la más empleada por los agricultores de la provincia. Los abonos de fondo más empleados en esta zona son DAP (18-45-0) y el triple quince (15-15-15) aplicados en fondo con dosis de 230-260 kg/ha. El estado fenológico más adelantado del cultivo del **maíz** es el BBCH 51-59 (Aparición del órgano floral). Predominan las parcelas en BBCH 30-39 (Crecimiento del tallo), siendo las más retrasadas las que se encuentran en fase BBCH 11-19 (Desarrollo de las primeras hojas). En la comarca de **La Campiña de Cádiz** nos encontramos parcelas de **maíz** para grano con el penacho visible. Predominan las fincas en estado de crecimiento del tallo. Hay parcelas de siembras más tardías que se encuentran desarrollándose las hojas. En las fincas se está regando ya que el calor hace mella en un cultivo con necesidades hídricas importante. Hasta el momento no se han visto ataques graves de plagas. Se están abonando en cobertera con urea las parcelas más retrasadas con dosis de 200-250 kg/ha. **Córdoba:** El cultivo del **maíz** está en pleno crecimiento vegetativo, en fase de desarrollo de hojas y los más adelantados en crecimiento del tallo. Se están aplicando coberteras de urea al 46% con dosis de 200-250 kg/ha junto con el riego. **Sevilla:** Germinación en las parcelas de la **zona arrocera**, sobre todo en la margen izquierda y cabecera de la margen derecha. Conforme el cultivo comienza a despuntar se le baja el nivel del agua en las tablas para favorecer su enraizamiento al terreno.

## CULTIVOS HORTÍCOLAS

■ **Protegidos:** **Almería:** En **Níjar**, se ven las primeras solarizaciones en invernaderos que van a poner **pimiento** pronto. En los invernaderos de **tomate**, los ciclos largos se encuentran finalizados prácticamente, encontrándose en producción los de primavera. En los invernaderos de **berenjenas** y **pimientos**, está finalizando la recolección. En los invernaderos de **calabacín**, como el precio no resulta rentable, algunos agricultores están descuidando la calidad del cultivo. Aún siguen los graves problemas de comercialización de la **sandía**, por lo que no se espera que las que se están dejando para rebrote, que normalmente son de menor calidad, vayan a conseguir un buen precio. En los semilleros, las primeras partidas de **pimiento** están empezando a salir para su plantación en invernaderos de la zona. Y se están encargando ya los **tomates** injertados. En el **Poniente almeriense**, la mayoría de las plantaciones de **pimientos** continúan con la limpieza y desinfección de invernaderos. La campaña se estira algo más de lo habitual y se siguen sacando **pimientos Lamuyo** de las fincas, tanto rojos como verdes, con unas cotizaciones cercanas al euro en ambos tipos. Prácticamente ha finalizado el **pimiento California**, manteniéndose los **italianos rojos** y **verdes**. Los **tomates** de ciclo largo han arrancado ya los restos de cultivo y los de primavera siguen en recolección. Continúa la recolección de las **berenjenas** en las nuevas plantaciones. Se están arrancando la mayor parte de las plantaciones de **pepinos**, en unos casos por estar agotado el cultivo y en otros por los bajos precios, que no compensan alargar el cultivo. Las plantaciones de **calabacines** más nuevas están empezando a producir. Otros invernaderos están preparando el suelo para el próximo cultivo. Se ha recolectado mucho **calabacín** gordo. Algunos invernaderos han sacado algunos kilos de blanco. La campaña del **melón** entra en su fase más decisiva, obteniéndose **melones Galia, Piel de Sapo y Amarillos**. Las plantaciones de **sandías**, se están abonando con abonos complejos ternarios por fertirrigación del tipo 13-40-3 con dosis de 5 kg/ha/día con aportaciones de microelementos. La campaña de la **sandía** está en caída libre. El consumo en **Europa** está siendo bajo debido a que aún hace frío. La poca **fruta de verano** que se consume tiene una competencia feroz por las producciones de países como **Marruecos**, que coincide en calendario con las de la provincia. En los semilleros aumentan las siembras de **pimientos del tipo California** para plantaciones tempranas. **Granada:** Se sigue recolectando **tomate Redondo Liso, tomate Larga Vida, tomates Gordo Pera**, así como **Cherry** de todo tipo en la comarca de **La Costa, zona Carchuna**. No se están produciendo problemas de plagas, ni enfermedades reseñables aunque las últimas lluvias pueden dar lugar a la proliferación de hongos con las subidas de las temperaturas. En las comarcas de **Guadix** y **Baza** los **tomates** se encuentran en fase de crecimiento de brotes laterales y aparición del órgano floral. En la **comarca de La Costa** se está recolectando **pepino** de la campaña de primavera, mayormente del **tipo Holandés**. El cultivo presenta un buen desarrollo, sin incidencias significativas de plagas y enfermedades. Las cotizaciones están siendo bajas hasta el momento. Los invernaderos de **pimientos** se han blanqueado casi todos en la comarca de **La Costa**. Se recolectan **pimientos italianos, Lamuyos y Mini pimientos**. El estado del cultivo oscila entre parcelas en fase de floración y las más adelantadas en maduración recolección. Los precios hasta el momento se están manteniendo en niveles aceptables. Se observan invernaderos de **judías verdes** iniciando la recolección de **judías** tanto planas como redondas. Los estados más retrasados del cultivo son formación de brotes laterales y aparición del órgano floral. **Huelva:** La campaña de la **fresa** está finalizando. Año atípico, raro, al principio de campaña (febrero) hubo daños frecuentes y generalizados por botrytis. Las bajas temperaturas en enero y febrero paralizaron mucho el desarrollo de la planta, si bien en marzo, con más luz y más temperatura se reactivó el desarrollo y la producción pero también se sucedieron situaciones fitosanitarias negativas debido a la intensa y continua humedad ambiental en los invernaderos, con lo que mucha fruta se vio perjudicada en su calidad media y tuvo que ser eliminada. En estos momentos, la producción media oscila entre los 700-800 gramos por planta. Se recolecta bastante porcentaje de **fresa** para industria. La campaña se alarga debido a las bajas temperaturas que se alcanzan en los campos de fresa de nuestros competidores europeos. La **frambuesa** que se recolecta en estos momentos ronda ya el 80% de esta campaña. Se saca fruta de la variedad **Diamond Jubilee**, tipo remontante que finalizará en 15-20 días. Se dan ataques de araña roja que se combaten con medios biológicos. Otra variedad, también en recolección es la **Majestic** (también tipo remontante). Se realizan abonados a base de nitrato amónico 34,5% así como fósforo y potasa. En los invernaderos de **arándanos**, se finaliza de recolectar la variedad **Ventura**. La **Star** finaliza en dos semanas. La campaña está sobre el 60-70% de la producción esperada. Se está abonando con nitrato amónico 34,5% fósforo y potasa. **Málaga:** En los invernaderos de **tomate**, la campaña está finalizando y se está arrancando la postura de primavera en los invernaderos de la comarca de **Vélez-Málaga**. La nueva postura de verano está comenzando y para dentro de un mes ya habrá producciones. En estos momentos las plantas se encuentran en fase de crecimiento vegetativo. La plaga de la tuta está dando quebraderos de cabeza a los agricultores de la zona. Se están recolectando **judías** verdes planas tipo **Elda** y tipo **Garrafal Oro**, en la comarca de **Vélez-Málaga**. La recolección

durará hasta mediados de junio. La campaña del **pimiento italiano** en **Málaga** finalizará en unas dos semanas. Están en fase de maduración-recolección los invernaderos que quedan con género. Las cotizaciones están disminuyendo en estos últimos días. La campaña del **calabacín** de primavera finalizó y hace poco que las nuevas plantaciones están produciendo. En la zona de **Vélez** el que predomina es el **calabacín negro**. La planta se está desarrollando vegetativamente y con los brotes y el tallo en desarrollo. ■ **Al aire libre:** **Córdoba:** La recolección de los **ajos chinos "Spring"** está muy avanzada. En muchas parcelas han finalizado las labores de campo: arranque, secado y cortado, por lo que la mayor parte del ajo ya se encuentra en los almacenes. En general las producciones son muy buenas, de 14-15 tn/ha y con calibres medios con alto porcentaje de primera y flor. El **ajo morado** se encuentra en estado fenológico BBCH 45-49 (Desarrollo de las partes vegetales cosechables). La superficie cultivada de **morado** es solo un 10-15% del total de **ajo** en la provincia. La campaña de arranque en campo no comenzará hasta dentro de 2-3 semanas estimándose rendimientos de entre de 10-12 tn/ha. Los **melones** en la comarca de la **Campiña Baja** se plantaron hace 40-50 días y en estos momentos se encuentran en fase de engorde del fruto. Se le aplican abonos nitrogenados del tipo Solución N32, Nitrato amónico 34,5% entre otros mediante fertirrigación. Se han detectado algunas parcelas con ataques puntuales de pulgón. **Granada:** En la comarca de **La Vega**, zona de **Huétor Tajar**, el **espárrago** se encuentra finalizando campaña hasta los primeros días de junio. Con las subidas de las temperaturas el **espárrago** se abre y va perdiendo calidad. A las fincas ya finalizadas se les da un riego y comienzan a abonarse con complejos ternarios del tipo 4-8-10. En la comarca de **Huésca, Guadix** y **Baza** nos encontramos parcelas de **brocolis** en recolección. Los rendimientos se sitúan entre las 17-20 tn/ha. El cultivo presenta un buen estado de crecimiento habiendo parcelas en fase de engorde de pellas y otras en crecimiento vegetativo de la planta. **Sevilla:** Recolectación de la **zanahoria**. Recién finalizada la campaña de plantación del **tomate** de industria que ya ha cerrado calles y se encuentra en fructificación en las parcelas de siembra más temprana. Continúa la recolección de la **cebolla híbrida** temprana en la **Vega** con buenas producciones en general y precios para cubrir gastos. Se inicia la recolección de las parcelas de **sandías** más precoces en la **Marisma**.

## FRUTALES NO CÍTRICOS

■ **Frutos secos:** **Almería:** En los almendros del **Campo de Tabernas**, sigue el viraje del color de la cáscara en todas las variedades. En algunas parcelas sigue habiendo caída de frutos. **Sevilla:** En los **almendros** se produce el engorde y llenado de la **almendra**. ■ **Frutales de hueso y pepita:** **Almería:** Continúa la cosecha en las variedades más tempranas de **cerezos**. Las variedades más tempranas de **albaricoques** comenzarán la recolección en unos días. **Granada:** Se observan parcelas de **melocotones** en la comarca de **Guadix**, algunas de las Variedades observadas son la **Baby Gold, Andros, Romea, Poblet** entre otras. El estado fenológico en el que se encuentran es la maduración del fruto para las parcelas más adelantadas y frutos en crecimiento para las más tardías. La cosecha de este año está muy mermada debido a que se produjeron daños debido a las bajas temperaturas, en concreto el día 20 de abril hizo en la zona 7-8°C bajo cero estando el árbol en floración. Las pérdidas pueden llegar hasta el 50% de merma. La campaña de la **cereza** se ha iniciado esta semana en algunas fincas de la comarca de **La Vega** con pequeñas producciones. Una de las primeras variedades en recolectar es la **Burlat** que suele venirse antes. A partir del quince de junio la recolección comenzará su fase más importante. **Huelva:** La campaña de la **fruta de hueso** está prácticamente finalizada (**melocotón, nectarina, albaricoque**) las ciruelas están en fase de maduración. Las producciones de **fruta de hueso** están por debajo de lo esperado y ha habido falta de fruta en las fincas. Desde el punto de vista de los mercados, la campaña empezó bien pero en las últimas semanas han bajado bastante. Las bajas temperaturas en **Europa** han disminuido la demanda de este tipo de fruta a la vez que subía la oferta por el calor súbito en nuestros campos que aceleraron las maduraciones en las fincas, no encontrando salida fácil en los mercados. **Jaén:** La recolección de **cerezos** en la provincia continúa a buen ritmo. Hasta este momento una de las variedades que más está cogiendo es la **Burlat**. La próxima semana comenzarán con **Lamper** y con **Van** para finalizar campaña con las **picotas**. El calibre predominante hasta el momento es el 24. La fruta presenta una calidad inmejorable, limpia de plagas y hongos, está muy sana. Sólo se trató en marzo para monilia y cribado con fungicidas y con insecticidas para el pulgón. Cada vez son más parcelas las que se están recolectando en la provincia, sobre todo en las comarcas de **Sierra Sury Sierra Mágina**. Los datos de rendimientos que podemos obtener hasta la fecha indican que la campaña será corta de kilos, se puede coger de media unos 25-35 kg/cerezo. Hasta el momento los precios están siendo altos con los calibres Extras como los que mayor porcentaje de fruta concentran. **Sevilla:** Recolectación de las variedades de **melocotones, nectarinas, ciruelas y albaricoques tempranos**. Engorde de las **granadas** y **caquis**. ■ **Frutales subtropicales:** **Cádiz:** La campaña del **aguacate** ha finalizado en la provincia, comarca del **Campo de Gibraltar**, con datos de rendimientos inferiores al año pasado oscilando entre los 8.000-10.000 kg/ha. El estado fenológico de la nueva temporada es de floración, con frutos ya cuajados y otras parcelas que comienzan el cuaje. Variedades que actúan como polinizadores son **Bacon, Fuerte y Zutano**, siendo la variedad principal **Hass**.

## CÍTRICOS

**Málaga** La campaña del **limón Verna** continúa en la provincia y lleva un adelanto de unos quince días. Está siendo un año muy complicado y los rendimientos están siendo cortos. La media de las parcelas recolectadas puede oscilar entre 30-35 tn/ha. Las cotizaciones están muy paradas. Hay una gran cantidad de fruta extranjera entrando en los mercados europeos tanto en **limón** como en **naranjas**. Las **naranjas** que quedan en el campo son **Valencia Late**, los rendimientos están siendo aceptables, rondando las 30 tn/ha. Llevaban un adelanto de unos quince días pero la recolección se está ralentizando en las últimas semanas. **Sevilla:** El estado fenológico dominante en los **cítricos** es el de cierre del cáliz (I2). Se está rematando la recolección de las últimas parcelas de **Valencias** y **Barberinas**. Se realizan labores de poda en las parcelas cosechadas e inicio de la campaña de riegos.

## OLIVAR

**Córdoba:** El estado fenológico dominante se encuentra entre G1 (Caída de pétalos) (34%), seguido de G2 (Fruto cuajado) (30%). Las elevadas temperaturas que estamos teniendo no son favorables para un cuajado adecuado. Continúan las labores de control de malas hierbas. **Jaén:** El estado fenológico más retrasado es D2 (Corola desplegada), el predominante sería E (Inicio de floración) y el más avanzado F (Floración-Caída de pétalos). Están cuajando los frutos en muchas zonas de la provincia como las comarcas de **Sierra Morena, Sierra Sur y Campiña Sur**. Se plantea una problemática y son las restricciones de la dotación de riego dejando zonas con unos 2.800 m<sup>3</sup>, de los cuales ya se han consumido el 20% junto con los abonados por fertirrigación. En la comarca de **Sierra Mágina** está comenzando la floración. Se están triturando restos de poda y regando. El mercado del aceite se ha ralentizado tras las subidas fulgurantes de semanas atrás. **Málaga:** La floración está siendo muy buena en general en la provincia. El cuaje de los frutos también está siendo positivo. En la zona de **Antequera** es un espectáculo la floración y el cuaje que está habiendo. No obstante, en el momento que las temperaturas suban afectará a la carga y se caerá mucha **aceituna**. Se están comenzando a dar los tratamientos para la 3ª generación de prays, la carpófaga, este tratamiento se complementa con potasa para el engorde de la **aceituna** y con aminoácidos. Se le suele aplicar en este tratamiento aminoácidos. **Sevilla:** El fruto está cuajado en la mayoría de las zonas **olivereras** de la provincia, inicio de la campaña de riegos en los regadíos.

## VIÑEDO

**Almería:** En el **viñedo** de vinificación, el estado fenológico dominante es el H (botones florales separados) e I (Floración) y en el de mesa se observan como dominantes los estados E (hojas extensas) y F (racimos visibles). **Cádiz:** El estado fenológico más retrasado es I (Floración), siendo el más predominante J (crecimiento de bayas) y el más avanzado el K (Bayas tamaño guisante). En la comarca de la **Campiña de Cádiz** los estados fenológicos más adelantados son "Bayas tamaño perdigon" y "Bayas tamaño guisante". Las parcelas de variedades más tardías se encuentran en fase de plena floración. Se están dando tratamientos fungicidas contra el oidio principalmente y pases para eliminar las malas hierbas.

## MERCADOS NACIONALES

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.	

## Lonja de Toledo

Información de la Mesa de Cereales referida al día 28 de mayo de 2021. Precios orientativos en origen agricultor sobre camión. Condiciones de calidad OCM. Cereales-FE-GA (Campaña 2020-2021).

CEREALES	Euros/Tm
Maíz (Secadero).....	258,00
CEBADA	
Pienso +62 kg/Hl.....	205,00
Pienso -62 kg/Hl.....	199,00
AVENA	
Rubia.....	189,00
Pienso.....	188,00
TRIGO	
Pienso +72 Kg/Hl.....	229,00
Fuerza +300w +14 pr.....	S/C
Fuerza -300 +12,5 pr.....	S/C
Panificable Pr>11, W<200.....	S/C
Chamorro.....	S/C
Triticale.....	219,00
Yeros.....	261,00
Garbanzo sin limpiar.....	S/C
Veza.....	258,00
Guisante.....	257,00

NOTA: El mercado se mueve a la baja en la mayoría de los productos. Próxima reunión el viernes 10 de junio de 2021.

## Lonja de Valencia

Información de los precios de la Mesa de Cítricos del Consulado de la Lonja de Valencia, de la sesión del día 31 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, Sin existencias	
SUBGRUPO SANGRE	
Sanguinelli.....	Sin existencias
SUBGRUPO BLANCAS	
Salustiana.....	Sin existencias
Barberina y Mid-night	
Casi sin existencias	
Valencia Late, Casi si existencias.....	0,259-0,376

Información de los precios agrarios de la sesión celebrada en el Consulado de la Lonja de Valencia, del 3 de junio 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
Gladio 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
Guadiamar Extra, disponible Valencia.....	690,00-710,00
Largo Índica, disponible Valencia.....	630,00-650,00
Precios por tonelada a granel.	

SUBPRODUCTOS	Euros/Tm
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 Valencia.....	279,00
Avena Rubia, dest. Valencia.....	198,00
Cebada nacional, disponible Valencia.....	215,00
Guisantes, disponible Puerto Tarragona.....	295,00
Semilla Algodón, destino Valencia.....	308,00-310,00
Trigo 5, disponible Valencia.....	240,00
Precios por tonelada a granel.	

TURTOS Y HARINAS	Euros/Tm
Soja 44% baja proteína, disponible Barcelona.....	397,00
Soja 47% alta proteína, disponible Barcelona.....	407,00
Cascarilla de Soja, disponible Tarragona.....	195,00
Cascarilla de Avena, destino Valencia.....	120,00

Alfalfa deshidratada, D. Pellets, 16% prot., Aragón/Lérida.....	180,00-182,00
14% prot., Aragón/Lérida.....	160,00-165,00
B. Balas s/calidad A./Lér ..	175,00-200,00
Harina de Girasol Integral (28%), disponible Tarragona.....	235,00-236,00
disponible Andalucía.....	232,00-233,00
Harina de Girasol Alta Proteína (34-36%), disponible Tarragona.....	325,00-326,00

Palmiste, disp. Valencia.....	232,00-233,00
Harina de Colza, disp. Castellón.....	334,00
Gluten Feed, disp. Valencia.....	254,00
Bagazo de Maíz, disp. Valencia.....	250,00
Pulpa seca remolacha granulada, Import. disp. Tarragona.....	247,00-248,00
Import. disp. Andalucía.....	247,00-248,00
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
Disponible 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.....	400,00
Nueva de Valencia, disp. Val.....	300,00
Precios de origen y calidad, envasado en 25 kgs.	
CEBOLLAS	Euros/Tm
Spring.....	130,00-160,00

## Lonja de Zamora

Información de los precios agrarios de la Mesa de Cereales del 1 de junio de 2021 facilitados por la Lonja de Zamora. Almacén agricultor.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Blando.....	215,00
Cebada.....	195,00
Maíz.....	247,00
Paja Empacada.....	22,50

## La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 24 al 30 de mayo de 2021, facilitados por Gobierno de La Rioja (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

CEREALES	Euros/Tm
Trigo	
Media Fuerza.....	22,10
Pienso.....	21,50

Cebada	
Malta.....	19,80
Pienso.....	18,90
Triticale.....	19,90

Los mercados dcerealistas operan bajo una gran volatilidad en su ámbito internacional, gracias a las dudas de la cosecha de **maíz** en **Brasil** y a las compras chinas. Ambos condicionantes han afectado de forma apreciable y alcista a los precios, aunque pueden darse ya por amortizados. A partir de ahora, y a pesar de los bruscos cambios de tendencia que sufren, parecen más cercanos a la estabilidad. En nuestro ámbito más cercano, la oferta es ya muy corta, y nuestros productores siguen a la espera de unas lluvias que siguen resistiéndose.

FORRAJERAS	Euros/100 Kg
Heno de alfalfa.....	12,50

CHAMPIÑONES Y SETAS	Euros/Kg
Champiñón, Granel (Pie Cortado).....	2,20
Bandeja (Pie Cortado).....	2,40
Industria 1º Raíz.....	0,81
Industria 2º Pie Cortado.....	0,78

Seta	
Ostra Granel.....	1,70
Ostra Bandeja.....	2,60
Seta Shii-Take, Granel.....	4,00

La estabilidad con la que discurren los precios del **champiñón** cultivado contrasta con los vaivenes que sufre el de la seta **pleurotus** en su presentación a granel. Una situación derivada de la época actual en la que los cultivos afrontan el final de su ciclo.

HORTALIZAS	Euros/Kg
Acelga Amarilla (Invernadero).....	0,50
Verde (Invernadero).....	0,50
Borrajá con Hoja (Invernadero).....	0,50
Lechuga Rizada (doc. Invernadero).....	2,40
Cogollos (doc.).....	2,50
Coliflor (doc.).....	6,00
Brócoli.....	0,55
Alcachofa	
Fresca (euros/kg).....	0,60
industria.....	0,55

Espárrago	
Fresco IGP Navarra.....	2,50
industria IGP Navarra.....	2,25

Cebolleta.....	0,60
Alubia Verde Fesco.....	2,10
Guisante Verde fresco.....	2,25
Pepino Corto.....	0,50
Haba Grano.....	0,30
Calabacín.....	0,40

Las producciones de verano van ganando espacio en los almacenes bajo un ambiente pesimista debido a los bajos precios que reciben, lo que desanima a nuestros productores. **Judías verdes** y **calabacines** operan ya a precios inferiores a los del año pasado. Y mientras tanto, la campaña de la **coliflor** agota sus últimas variedades, descendiendo su oferta y también el tamaño y calidad de sus pellas, lo que se nota inmediatamente en los precios.

FRUTAS.....Euros/Kg	
PERA	
Conferencia DOP palot (*).....	0,59
Conferencia palot (*).....	0,55

MANZANAS	
Golden 70+.....	0,55
CEREZAS	
24-26 mm.....	1,40
26-28 mm.....	2,00
28-30 mm.....	2,50
30+ mm.....	3,20

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

La campaña de la **fruta de hueso** comienza en nuestra comunidad con la llegada de la **cereza**. A diferencia del año pasado se recogen unos frutos de excelente calidad y de calibre adecuado, que exigen un menor trabajo de selección en campo y de acondicionamiento en almacén, lo que, unido a un mayor rendimiento esperado, puede compensar este descenso de los precios.

ALMENDRAS CÁSCARA.....Euros/Kg	
Común.....	0,51
Largueta.....	1,01
Marcona.....	1,31
Floración Tardia.....	1,12
Ecológica.....	1,80

En esta semana se ha hecho público el primer avance de la cosecha de **almendra** española para 2021, con un resultado menor al de 2020 en un 6%. Las heladas, junto con otras dificultades meteorológicas, han sido las responsables de impedir el aumento de la producción que se calculaba gracias a la expansión del cultivo y a una mayor importancia del regadío.

## LEGISLACIÓN

# El Consejo de Ministros agiliza la certificación fitosanitaria para la exportación de vegetales

El Consejo de Ministros aprobó, el pasado 1 de junio de 2021, el real decreto por el que se regula el régimen de certificación fitosanitaria oficial para la exportación de frutas y verduras y productos vegetales, que permitirá agilizar el procedimiento de venta de los mismos en los mercados internacionales.

La exportación de plantas y productos agrarios de origen vegetal constituye uno de los capítulos con mayor relevancia de nuestro comercio exterior, ya que supone un 33 % del valor de las exportaciones

del sector agroalimentario y pesquero en su conjunto, por lo que tiene una decisiva importancia para la economía española y, en particular, para el desarrollo de la población rural por su contribución a las rentas agrarias.

El real decreto responderá a la mayor complejidad que caracteriza al proceso de certificación por las exigencias fitosanitarias crecientes de los países de destino.

En el real decreto aprobado por el Consejo de Ministros se definen y regulan los diferentes actores que intervienen en

el proceso de certificación fitosanitaria, como son los propios exportadores, los servicios de sanidad vegetal de las comunidades autónomas, los servicios de inspección de sanidad vegetal en frontera, los agentes de control, las entidades auditoras autorizadas y los laboratorios designados.

Adicionalmente, el texto supone un avance en la incorporación de sistemas telemáticos, ya que permite las relaciones electrónicas con la intención de dar respuesta a la demanda de utilización de este tipo de medios por parte del sector.

De este modo, se ha habilitado la aplicación informática CEXVEG (sistema informático para comercio exterior de vegetales), de conformidad con la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas.

Además, este real decreto permitirá la mejora del servicio a los exportadores de frutas y hortalizas y productos vegetales, ya que preservará al tiempo las competencias de las diferentes autoridades fitosanitarias involucradas en el proceso de certificación,

y facilitará la cooperación en el ejercicio de sus funciones, lo que incluye la regulación de los certificados previos a la exportación, o de los certificados de reexportación.

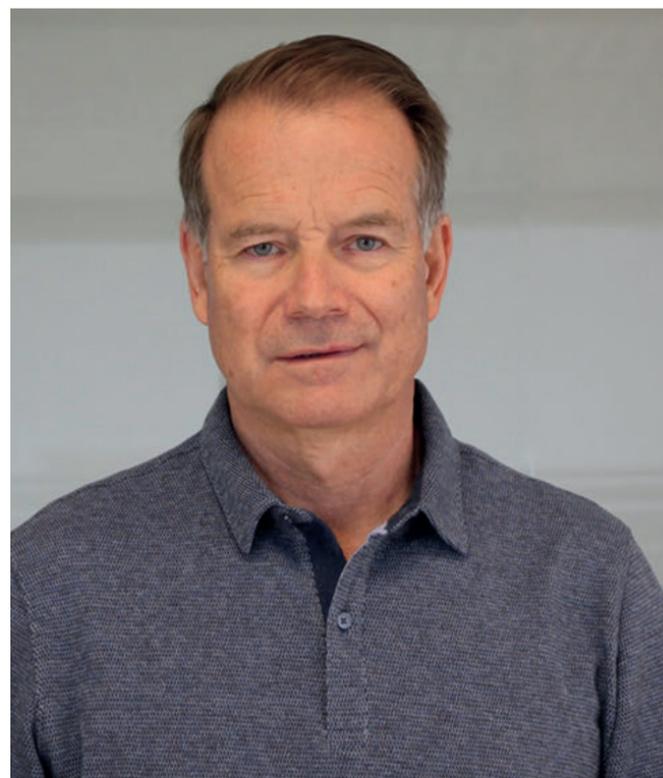
En resumidas cuentas, un real decreto regulará el proceso de solicitud y obtención de los certificados necesarios conforme a las exigencias de los países de destino

La norma permitirá mejorar el potencial de internacionalización del sector hortofrutícola, que aporta el 33 % de las ventas agroalimentarias al exterior.

CASIMIR LLORENS / Presidente de Assocome-Empresas Mercabarna

# “Mercabarna ha de seguir creciendo sin perder la esencia de lo que son los mercados mayoristas”

Casimir Llorens, presidente de la Asociación de Concesionarios de Mercabarna, Assocome-Empresas Mercabarna, destaca la importancia vital de los mercados mayoristas. Llorens toma el relevo de Joan Llonch al frente de la asociación, ambos empresarios del sector fruta y hortaliza, después de 21 años en el cargo y ser uno de los impulsores de esta entidad. Entre sus principales objetivos Llorens señala durante la entrevista el análisis del sector fresco durante el período de la pandemia de la COVID-19 y el posicionamiento frente a las descargas ilegales en la unidad alimentaria.



Llorens es presidente de Assocome-Empresas Mercabarna desde marzo. / 00

► ÓSCAR ORTEGA. BARCELONA.

**Valencia Fruits.** A mediados de marzo fue nombrado presidente de Assocome-Empresas Mercabarna. ¿Cuáles serán las principales líneas maestras de actuación de Assocome bajo su mandato?

**Casimir Llorens.** Tenemos tres objetivos fundamentales. El primero es seguir defendiendo el modelo de distribución alimentaria de los mercados mayoristas como contrapunto a otros sistemas de distribución. El modelo mayorista garantiza la transparencia y la libre competencia, y hace posible la existencia de todo tipo de comercio, desde el tradicional a los supermercados.

El segundo objetivo es trabajar para aprovechar la oportunidad que suponen los fondos europeos Next Generation, que incluyen subvenciones y créditos directos a las compañías. El reto de Assocome-Empresas Mercabarna es ser capaces de aglutinar y analizar las inversiones de las compañías asociadas para el período 2021-2026, ayudándolas con asesoramiento técnico y buscando ayudas para sus proyectos.

Y finalmente el tercer tema clave es la prolongación de las concesiones o autorizaciones de uso de los dos mercados mayoristas de Frutas y Hortalizas, y de Pescado y Marisco. Hemos de encontrar la manera de prolongar las concesiones más allá del 2037-2038.

Esta ampliación en el tiempo es decisiva y necesaria para poder asumir las amortizaciones de las nuevas inversiones que deben

hacer posible el crecimiento de las compañías.

**VF.** ¿Qué destaca de los proyectos heredados de su antecesor, Joan Llonch, único presidente, uno de los impulsores de esta asociación y también procedente del sector hortofrutícola?

**CLI.** Joan Llonch ha estado 21 años al frente de Assocome-Empresas Mercabarna. Hablamos de seis reelecciones consecutivas, lo que demuestra su gran capacidad y valía. Dicho esto, de su trayectoria al frente de Assocome-Empresas Mercabarna destacaría todo el proceso negociador hasta alcanzar la firma del acuerdo marco con Mercabarna SA para la renovación de los contratos de alquiler del centenar de empresas de la Zona de Actividades Complementarias (ZAC) hasta el año 2057.

**VF.** Los empresarios del sector fresco de la unidad alimentaria, ¿cómo han afrontado todo el período de la COVID-19?

**CLI.** Nuestra tarea durante la pandemia, desde todos los sectores del fresco, no solo frutas y hortalizas, también pescado y marisco, y carnes, nos ha reafirmado como un sistema eficaz y eficiente. Un sistema capaz de garantizar la provisión de alimentos frescos a la ciudadanía, inclu-

so en situaciones muy difíciles y, prácticamente, sin precedentes como ha sido la provocada por el COVID-19. No hemos dejado de trabajar en ningún momento y hemos sido un sector esencial y estratégico. Pero esta realidad tiene otra cara: las empresas de fresco dedicadas al sector Horeca y focalizadas, sobre todo, al turismo. Aunque ahora la situación se

**CLI.** Creemos que, además de hablar de crecimiento en superficie, es necesario abordar también la prolongación temporal de los contratos de uso de las empresas de los mercados, para que puedan asumir nuevas inversiones para su crecimiento. Los dos mercados mayoristas son el núcleo de Mercabarna. El polígono alimentario ha de seguir creciendo sin

perder la esencia de lo que son los mercados mayoristas. No queremos que Mercabarna se transforme en una plataforma logística exclusivamente.

**VF.** Siguiendo en el sector fruta y hortaliza, desde 1989 con horario diurno. Siendo este horario una de las claves del éxito del Mercado Central, ¿por qué cree que todavía existen mercados con horario nocturno?

**CLI.** Para el Mercado Central de Frutas y Hortalizas de Mercabarna el cambio de horario fue clave para su posterior crecimiento y modernización. Fue una de las acciones lideradas por el empresario Joan Llonch, en su etapa como presidente de AGEM (Gremio de Mayoristas de Frutas y Hortalizas de Barcelona y Provincia), entre los años 1987 y 1999, antes de la creación de Assocome-Empresas Mercabarna. Sin duda, el cambio de horario puso las bases para que la lonja de Mercabarna evolucionara y se situase a la cabeza de los mercados de frutas y hortalizas de Europa.

Pero, no puedo hablar por las circunstancias que determinan las decisiones de otros mercados. Cada uno tiene su propia realidad. De todos modos, realizar un cambio de horario es un proceso que conlleva muchas dificultades, no es nada fácil. Es necesario cambiar muchas dinámicas, tanto de los clientes como de la propia administración de los mercados, también afecta a muchos intereses. Quizá estas barreras frenen este cambio de horario en otros mercados.

“El cambio de horario fue clave para la evolución del Mercado Central de Frutas y Hortalizas”

“Considero que es de vital importancia que todos juguemos con las mismas cartas”

“El modelo de mercados mayoristas garantiza la transparencia y la libre competencia”

va recuperando lentamente, estas empresas se han visto muy afectadas. Tenemos compañías en ERTE y hemos tramitado unas cincuenta peticiones de ayudas a la administración.

**VF.** Según la dirección de Mercabarna se está ultimando la ampliación del recinto con la incorporación de unos terrenos del Consorcio de la Zona Franca de Barcelona —170.000 m<sup>2</sup>, un 22% más de superficie—. ¿En qué se traducirá para las empresas de Mercabarna?

**CLI.** Considero que es de vital importancia que todos juguemos con las mismas cartas. Es necesario que la actividad empresarial en el ámbito de la unidad alimentaria se desarrolle en un entorno de igualdad de oportunidades y de obligaciones. Las descargas ilegales, entendidas como aquellas entregas de mercancías que se remiten a empresas que no tienen contratado un espacio físico para operar en la unidad alimentaria deben erradicarse. Desde Assocome-Empresas Mer-

## 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-FRUILTS, 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](mailto:info@valenciafruits.com) o por correo postal a Gran Vía Marqués del Turia, 49, 5º, 6 - 46005 VALENCIA



# FRUITFOG® -PYR

Protección de la fruta sin vertidos

Pirimetanil 25%

## Protege el fruto de tu trabajo



- 🌿 Innovadora tecnología fumígena con encendido electrónico (eFOG)
- 🌿 Sin exposición del operario
- 🌿 Aplicación segura, fácil, y versátil
- 🌿 Eficacia probada
- 🌿 Amplio espectro de actividad
- 🌿 Sin manipulación de la fruta
- 🌿 Sin generación de aguas residuales



## FOMESA FRUITECH

Your postharvest partner since 1955

ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification



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](http://www.fomesafruitech.net)

# Formación y profesionalización



valencia fruits  
**dossier**

## Editorial

# La formación como recorrido

Estamos en el mes de exámenes por excelencia. Junio implica dejar atrás el curso que ha pasado y, en muchas ocasiones, tomar la decisión de cuál es el camino profesional que deseamos seguir. Y este es un recorrido que no solamente realizan jóvenes y adolescentes. Un mundo en cambio constante requiere que los profesionales adquieran continuamente conocimientos y habilidades para seguir siendo competitivos tanto en sus puestos como en el mercado laboral en general.

Esa necesidad persistente de formación para no quedarse atrás en la carrera de la innovación y de incorporar nuevos profesionales al sector hortofrutícola nos ha llevado a pensar en Valencia Fruits que este era un buen momento para ver qué opciones de formación hay en el sector. Desde los adolescentes que quieren hacer del campo su profesión y que optan por los ciclos formativos hasta los directivos que requieren de cursos hiperespecializados con los que ponerse al día de las últimas innovaciones mientras comparten tiempo y experiencias con otros profesionales de primera línea.

Y, en medio de estos extremos, la formación universitaria o los postgrados, la actividad formativa colegial, las fórmulas de formación continua que facilitan las cooperativas, las instituciones o los sindicatos, por ejemplo, sin olvidarnos de algunas competencias transversales que van más allá del campo hortofrutícola y que son esenciales en el desarrollo personal y profesional.

En estas páginas no pretendemos realizar una nómina exhaustiva de las opciones formativas para los profesionales del sector, pero sí hemos buscado algunos ejemplos para cada una de las etapas y casuística que nos demuestran que el campo y la gestión del negocio hortofrutícola es, hoy por hoy, una salida profesional atractiva y con muchas facetas.

Con la tecnología cada vez más presente en todos los eslabones de la cadena, con un mundo que a la vez se hace global también requiere de alternativas de productos locales, contar con una formación adecuada desde el cultivo hasta la puesta a disposición del consumidor se hace imprescindible.

Por supuesto, la intuición, el conocimiento del terreno y el saber trasladado a través de generaciones en negocios familiares siguen siendo parte del ADN del sector. Pero ya no es suficiente. La profesionalización en todos los eslabones es una realidad que ha permitido a nuestro sector ser competitivo a nivel mundial. Adquirir las competencias necesarias en cada momento de nuestra vida profesional está en nuestra mano.

ANTONIO CONCHELL Y DANIEL GONZÁLEZ / Profesores de la EFA La Malvesía

# “Alrededor del 95,2% de los alumnos encuentran trabajo cuando terminan el ciclo”

*Después de 50 años formando profesionales cualificados para el campo, la EFA La Malvesía (Llombai, Valencia) ha ido evolucionando conforme a las exigencias de los tiempos. Dando un peso fundamental al aspecto práctico, este centro concertado es un referente en formación profesional dual. Dos de sus profesores, Antonio Conchell y Daniel González, nos cuentan en qué consiste este tipo de formación y cuáles son actualmente las expectativas laborales para los “jóvenes con vocación agraria o con afinidad por las profesiones del sector verde” al finalizar sus estudios.*

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Desde cuándo llevan preparando a jóvenes para trabajar en el campo en la EFA La Malvesía?

**EFA.** Desde 1970. Era una época difícil porque no había tradición de formación agrícola en el medio rural.

**VF.** ¿Cómo ha evolucionado desde entonces el perfil de los alumnos que acceden a la formación profesional agraria?

**EFA.** En los comienzos los alumnos eran hijos de agricultores. En la actualidad, además de hijos agricultores, también hay alumnos sin tradición familiar que se decantan por esta formación porque tienen curiosidad por conocer el medio rural y las nuevas tecnologías aplicadas a este sector.

**VF.** ¿Qué enseñanzas se imparten actualmente y para qué trabajos quedan capacitados los alumnos de los ciclos formativos?

**EFA.** Los ciclos formativos que imparten pertenecen a la familia agraria, dentro de la cual hay distintos niveles y especialidades:

- Formación Profesional Básica en Aprovechamientos Forestales

- Ciclos Formativos Grado Medio:

- Técnico en Aprovechamiento y Conservación del Medio Natural
- Técnico en Jardinería y Floristería.
- Técnico en Producción Agropecuaria.

- Ciclos de Grado Superior:
- Técnico Superior en Gestión Forestal y del Medio Natural
- Técnico Superior en Paisajismo y Medio Rural

Al finalizar los ciclos formativos también hay formación continua a través del Grupo CETA (Centro de Estudios Técnicos Agrarios), que se reúne cada quince días para tratar temas de actualidad agrícola.

**VF.** ¿Qué diferencias fundamentales hay entre un ciclo medio y uno superior en cuanto a requisitos de acceso? ¿Y en cuanto a salidas profesionales?

**EFA.** Las diferencias que hay para acceder a un ciclo formativo de grado medio es que solo se necesita el título de la ESO o similar y para grado superior se accede mediante el bachiller o tras cursar un ciclo de grado medio. Al mismo tiempo, también se puede acceder a ambos mediante la superación de una prueba de acceso.

En cuanto a las salidas profesionales, el grado medio te da las competencias de un peón



Antonio Conchell y Daniel González, profesores de la EFA La Malvesía. / ARCHIVO

“Los alumnos se decantan por esta formación porque tienen curiosidad por conocer el medio rural y las nuevas tecnologías aplicadas a este sector”

“El grado medio te da las competencias de un peón cualificado y un grado superior te da las competencias de un técnico”

“Hay tanta demanda de profesionales que en estos momentos no somos capaces de dar servicio a todas las personas, empresas e instituciones que nos solicitan personal para contratar”

cualificado y un grado superior te da las competencias de un técnico.

**VF.** ¿En qué consiste la Formación Profesional Dual tal y como se imparte en la EFA La Malvesía?

**EFA.** La FP Dual en la EFA La Malvesía se está haciendo, en realidad, desde sus inicios con lo que se conocía como la alternancia, que era alternar los estudios en el centro con experiencias laborales reales en el ámbito del ciclo. Con el cambio a FP Dual, lo que se hace es dar más peso a las prácticas curriculares en

los centros de trabajo, dando importancia a dichas prácticas. Estas prácticas anteriormente podían ser solo mediante convenio de colaboración entre escuela y centro de trabajo y ahora se hace mediante beca formativa con remuneración y alta en la Seguridad Social por parte de la empresa o mediante contrato de formación en FP Dual.

**VF.** Viendo la tasa de inserción laboral tras acabar los ciclos, ¿es una buena opción elegir estos estudios para quienes quieren incorporarse pronto al mercado laboral?

**EFA.** En estos momentos tenemos que decir que sí es una buena elección optar por estos estudios ya que muchos de los alumnos que los cursan con este sistema, al terminar las prácticas, se quedan trabajando en las empresas.

Viendo los números que tenemos en nuestro centro, podemos decir que alrededor del 95,2% de los alumnos encuentran trabajo cuando terminan el ciclo.

**VF.** ¿Para qué perfil de alumnos están recomendados estos ciclos?

**EFA.** Estos ciclos son idóneos para jóvenes con vocación agraria o con afinidad por las profesiones del sector verde como el paisajismo, forestal, ganadería, etc. En definitiva, para aquellos que quieren que su futuro profesional esté cercano al sector primario.

**VF.** Para quienes están dudando entre un grado universitario y acceder al ciclo superior, ¿qué ventajas ofrece la formación profesional frente a la universitaria?

**EFA.** Las de ciclos son titulaciones más prácticas y en especial las que se desarrollan en la EFA La Malvesía con el sistema de FP Dual que hemos comentado anteriormente.

**VF.** Si a los alumnos les “engancha” el estudio de temas agrarios, ¿qué opciones tienen para estudiar después un grado universitario?

**EFA.** Si los alumnos quieren continuar su formación, posteriormente pueden acceder a un grado, pero contando con la ventaja adicional de tener una amplia experiencia práctica en el desempeño de profesiones del ramo.

También es posible hacer el recorrido inverso: después de un grado hacer ciclos formativos, especialmente cuando buscan experiencias más prácticas y que les encaminen a la empleabilidad como técnicos en el sector agrario.

**VF.** Para los alumnos que ahora están pensando qué hacer el curso próximo, ¿qué argumentos les darían para optar por los ciclos formativos de la rama Agraria?

**EFA.** Lo verde está de moda, todas las señales que nos vienen desde Europa nos indican que las profesiones relacionadas con el sector van a tener futuro. Hay tanta demanda de profesionales que en estos momentos no somos capaces de dar servicio a todas las personas, empresas e instituciones que nos solicitan personal para contratar.



Fachada del Centro de Investigación y Tecnología Agroalimentaria de Aragón. / CITA

# Aragón es un referente en estudios superiores de ciencias agrarias

La comunidad cuenta con el Instituto Agronómico del Mediterráneo, dos escuelas universitarias politécnicas, 14 ramas agrarias de FP y el centro CITA

► JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

Aragón tiene en el sector agrario uno de los principales pilares de su economía. Por eso, es consciente de que nada hay mejor para el relevo generacional que la formación de los futuros profesionales desde los colegios, con el huerto escolar y las numerosas iniciativas para fomentar el conocimiento y el consumo de frutas y verduras, la Formación Profesional, los estudios universitarios y los master y programas de investigación que sitúan a esta comunidad como un referente.

Un ejemplo de esto es el campus de Aula Dei, ubicado a las afueras de Zaragoza, único en el estudio, enseñanza y diseminación de las ciencias agrarias y medioambientales. El complejo consta de la Estación Experimental de Aula Dei, el Instituto Agronómico Mediterráneo de Zaragoza/Centro de Altos Estudios Mediterráneos; el Servicio de Investigación Agroalimentaria (CITA), el Laboratorio Agroambiental y el Centro de Semillas y Plantas de Vivero del Gobierno aragonés; el Instituto Pirenaico de Ecología y la Delegación del CSIC en Aragón.

La Formación Profesional tanto básica, como media y superior, la universidad y la formación de postgrado conforman una oferta que se configura paralelamente a las necesidades del sector. En los últimos años, el número de matriculados en la Formación Profesional, en diversos institutos de bachillerato de Aragón, en la familia agraria, ha aumentado más de un 30% con al menos 14 ciclos correspondientes a estudios agrarios.

Es posible obtener desde las capacidades y destrezas básicas para generar productos agropecuarios ecológicos con técnicas agrícolas y ganaderas y mejorar la biodiversidad y estabilidad del medio. Gestionar la producción ganadera y realizar trabajos especializados de apoyo a equipos veterinarios, programando y organizando los recursos materiales y humanos disponibles, hasta



Edificio principal de la Estación Experimental Aula Dei (CSIC). / WIKIPEDIA

**Aragón tiene en el sector agrario uno de los principales pilares de su economía. Por eso, es consciente de que nada hay mejor para el relevo generacional que la formación de los futuros profesionales**

convertirse en experto en aspectos tan específicos y concretos como la reutilización del agua, el uso del 'big data' o la innovación en las zonas rurales.

Hay que destacar el Centro Integrado de Formación Profesional San Blas de Teruel, clave en la formación agropecuaria en de Aragón que nació en 1972 como Escuela de Capacitación Agraria dependiente del Ministerio de Agricultura. Ha sido designado por el Ministerio de Educación, tras la petición del Gobierno de Aragón, como Centro de Referencia Nacional del área de gestión ambiental y bioeconomía circular, lo que lo situará como

un agente fundamental tanto en España como en Europa, desde donde se está impulsando de forma decisiva la transición del modelo económico lineal hacia un modelo de bioeconomía circular donde la adecuada gestión medio ambiental sea condición imprescindible para el crecimiento.

Esta formación también puede recibirse en las Escuelas Familiares Agrarias, que nacieron en la década de los 60 con el objetivo de proporcionar una formación profesional y cultural de calidad a la gente joven del campo y a sus familias. En Aragón hay cuatro de las 26 que existen en toda España. Tres de ellas se encuentran en la

provincia de Zaragoza Boalares, en Ejea; El Salto, en Zuera; y La Noria, en Pinseque) y la cuarta, El Poblado, en la localidad oscense de El Grado.

■ ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

La Universidad de Zaragoza, además de su prestigiosa Facultad de Veterinaria, cuenta con la Escuela Universitaria Politécnica de Huesca que ofrece los grados en Ciencias Ambientales, en Ingeniería Agroalimentaria y del Medio Rural / Ciencia y Tecnología de los Alimentos.

Y la Escuela Universitaria Politécnica de la Almunia de Doña Godina, que imparte un grado en Ingeniería Técnica Agrícola, especialidad en Hortofruticultura y Jardinería. El itinerario de la ingeniería técnica abarca un periodo de tres años, computando un total de 225 créditos.

El objetivo es capacitar al alumno para que desempeñe

múltiples actividades en materia de agricultura, sabiendo cómo optimizar las explotaciones agrícolas y ganaderas, prevenir las plagas y enfermedades de las plantas, así como realizar una correcta gestión de los residuos agroindustriales. Además, también podrá asesorar sobre las valoraciones de las fincas rústicas y empresas del sector. La formación impartida en las aulas se completa con la ejecución de prácticas en una de las empresas colaboradoras.

Además de estos grados, la Universidad de Zaragoza ofrece la posibilidad de estudiar el Máster en Ingeniería Agronómica, orientado a la formación de técnicos con competencias de nivel superior, capaces de integrarse en el tejido productivo de un sector agroalimentario moderno, productivo, sostenible y respetuoso con el medio ambiente.

■ ALTOS ESTUDIOS

Desde hace más de cinco décadas, en Zaragoza se localiza uno de los epicentros de la formación del más alto nivel en materia de agricultura. Se trata del Instituto Agronómico del Mediterráneo, perteneciente al Centro Internacional de Altos Estudios Agronómicos Mediterráneos, que cuenta con otras tres sedes en Francia, Italia y Grecia.

Su programa de formación incluye un total de ocho másteres con la agroalimentación como base y que cubren gran variedad de asuntos que van desde el desarrollo rural y la gestión medioambiental, hasta asuntos relacionados con la pesca y acuicultura pasando por el marketing agroalimentario o la mejora genética vegetal.

Está situado en el Campus de Aula Dei, uno de los complejos científicos agrarios de mayor capacidad y prestigio en España. El conjunto de las instituciones que forman el Campus de Aula Dei integra más de 250 investigadores y especialistas agrarios y reúne numerosas instalaciones de investigación, fincas experimentales, redes de comunicación y diversos servicios entre los que destacan las bibliotecas y servicios de documentación.

El CITA (Centro de Investigación y Tecnología Agroalimentaria de Aragón), es un organismo público dependiente del Gobierno aragonés dedicado a la investigación, el desarrollo y la transferencia de tecnología al sector agroalimentario, además de ofrecer asesoramiento y servicios. Todo ello con tecnologías respetuosas con el medio ambiente. Cuenta con diversas unidades de investigación, como Economía y Sociología Agroalimentaria, Fruticultura o Calidad y Seguridad Alimentaria. Cuenta con decenas de investigadores, personal en formación, auxiliar y de laboratorio.

Especial mención merece la Biblioteca del CITA, conectada a la Red de Información Agraria del INIA y al resto de las Bibliotecas del Campus de Aula Dei y Universidad de Zaragoza, con unos fondos propios que superan los 9.000 volúmenes y 700 suscripciones vivas a revistas científico-técnicas. El CITA se encuentra ubicado en el Campus de Aula Dei, donde confluyen una amplia gama de centros de investigación, enseñanza y servicios de carácter internacional, nacional y regional. Cuenta con un completo Banco de Germoplasma Hortícola que cumple 40 años.

# Formación y uso de nuevas tecnologías: factores clave en el futuro de la producción

► JOSÉ CARBONELL. (\*)

La verdad es que los cambios se nos amontonan. Por una parte están los que nos imponemos, como la estrategia *Farm to Fork*. Por otra, los que son fruto del propio desarrollo tecnológico, como los derivados de las tecnologías de la información y comunicación. Tampoco nos podemos escapar de los sobrenidos, como todos los que nos hemos visto obligados a afrontar como consecuencia de la pandemia. Por último, están los que responden a principios fundamentales, como la ley de la oferta y la demanda, que nos obliga adaptarnos al mercado si no queremos quedarnos fuera de él.

Estos cambios no derivan de problemas independientes: lo normal es que estén interrelacionados entre sí, y pueden formar parte de la solución o dificultar el problema que hay que resolver.

Dicho de esta manera, parece que nos enfrentamos a un escenario ingobernable en el que no faltan, ni faltarán, motivos para tirar la toalla. Pero los ingenieros agrónomos nos dedicamos a resolver problemas: somos optimistas por definición. Aunque no se trata de un optimismo anímico, sino de una visión positiva que descansa en la constatación de la existencia de conocimiento para solucionar gran parte de los problemas. La clave está en saber utilizar todo el conocimiento al que se pueda acceder para resolver los problemas y eso solo se consigue con formación.

## ■ PROFESIONALIZACIÓN EN EL SECTOR PRODUCTIVO

El escenario que deriva de las exigencias que nos imponemos (véase *Farm to Fork*) es que en menos de una década tenemos que reducir un 20% el uso de fertilizantes, un 50% las pérdidas de fertilizantes (asegurando que no se deteriore la fertilidad del suelo) y un 50% el uso de fitosanitarios con disponibilidad de muchas menos materias activas. Tenemos que competir en un mercado global en el que no solo tenemos que intentar ganar mercados extracomunitarios. Además, tenemos que conseguir que no nos desplacen de los que ya estamos. Y, sobre todo, tenemos que asegurar el suministro de alimentos en cantidad y calidad en mercados accesibles al conjunto de la población.

Por fortuna, la revolución tecnológica que vivimos ha puesto a nuestra disposición herramientas que hace pocos años no podíamos ni imaginar. Tampoco somos capaces de definir con precisión cómo será la producción del futuro, aunque se vislumbran tendencias que acabarán configurando un esquema de consumo que será muy diferente del actual. Lejos de preocuparnos por estos cambios, nos estimula nuestro papel



José Carbonell es el secretario técnico de COIAL. / COIAL

en este salto evolutivo: sin duda sabremos asimilarlos y utilizarlos para crear nuevos productos que satisfagan la demanda futura, que sin duda será mucho más personalizada y atomizada.

## ■ AHORRO DE RECURSOS NATURALES

Este cambio ha de darse, además, con una optimización en el empleo de los recursos naturales: producciones de igual o mayor calidad con un menor gasto de agua y de energía. Los ingenieros agrónomos tenemos mucho que decir en la gestión de estos dos recursos básicos. Y de nuevo contamos con el apoyo de las nuevas tecnologías, que nos ayudan a monitorizar los cultivos y conocer sus necesidades hídricas, a interpretar los datos que nos ofrecen multitud de sensores gracias al eficiente software disponible.

Además, la gestión del agua y la energía está íntimamente ligada al cambio climático. El debate ideológico queda para los medios de comunicación, pero nuestro cometido es centrarnos en estrategias basadas en la ciencia y la tecnología, y que incidan en los dos aspectos fundamentales de lucha contra el cambio climático: mitigación y adaptación.

## ■ MEJORAS A TODOS LOS NIVELES

Tenemos más teclas que tocar para optimizar la producción y

“Los ingenieros agrónomos nos dedicamos a resolver problemas: somos optimistas por definición”

“La incorporación de la tecnología a los procesos productivos nos exige actualización constante”

“El COIAL está atento a estas necesidades de formación transversal y desarrolla propuestas formativas a medida”

“A día de hoy, nuestro colectivo profesional goza de una situación de pleno empleo”

distribución de alimentos. La sanidad vegetal y el control de plagas para no malbaratar los recursos invertidos; la mejora genética para crear variedades más resistentes y adaptadas al medio; la generalización de la lucha biológica contra las plagas (un recurso que está arrojando excelentes resultados en muchas explotaciones); el uso creciente de bioestimulantes y agronutrientes, que aportan mejoras sustanciales en el desarrollo de la producción; la evolución de los tratamientos postcosecha; la monitorización de los cultivos para mantener vigilancia constante que ase-

gura la detección precoz de problemas.

El peso del sector agroalimentario en nuestra comunidad y en nuestro país ha hecho florecer un sector proactivo e innovador, que ha facilitado el desarrollo tecnológico que hemos alcanzado y que asegura la cobertura tecnológica para acometer todos los cambios que están por venir. Hoy por hoy estamos exportando tecnología y conocimiento.

## ■ SECTOR ESENCIAL EN EL ESTADO DEL BIENESTAR

Que somos parte de un sector estratégico y fundamental que-

dó sobradamente demostrado al inicio de la pandemia, cuando el confinamiento nos cambió la vida a todos. El reto para nuestra profesión fue mayúsculo, pero lo cierto es que demostramos que disponemos de un sistema capaz de producir alimentos seguros y saludables accesibles para toda la población, próximos a la ciudadanía y a precios estables. Con la dificultad añadida de tener que cumplir con unos exigentes estándares de prevención de la contaminación y calidad ambiental desconocidos hasta ahora.

Más que nunca hemos tomado conciencia de que el sistema agroalimentario es imprescindible. Bien lo sabemos los ingenieros agrónomos que trabajamos en un territorio en el que la agricultura está hondamente arraigada. Hemos sabido desarrollar el sector y mantener la competitividad frente a otros países. Así ha de seguir siendo, y estamos en el camino.

## ■ NECESIDADES DE FORMACIÓN Y PROFESIONALIZACIÓN

La incorporación de la tecnología a los procesos productivos nos exige actualización constante. No solo para aplicarla, sino para transferirla de una forma eficiente y eficaz a los agricultores, con quienes trabajamos codo con codo. La formación cobra una importancia vital en este proceso, puesto que es necesario reglar todo este conocimiento para hacerlo llegar a los destinatarios. Bien es verdad que la incorporación de las nuevas tecnologías nos está obligando a todos los agentes a realizar un esfuerzo de actualización y a constatar la necesidad de un pacto para relanzar una formación profesional que permita formar a los agricultores del futuro, los nativos digitales que desarrollarán la agricultura 4.0.

También los ingenieros agrónomos necesitamos formación, quizá más que nadie en el resto de la cadena de valor. Nuestra formación transversal nos da una visión general del sector, pero es necesario profundizar en la incorporación de las nuevas tecnologías especialización que demandan los diferentes nichos de negocio. El COIAL está atento a estas necesidades y desarrolla propuestas formativas a medida. Es paradigmático nuestro Programa de Agronutrientes y Bioestimulantes, creado hace tres años en colaboración con la Asociación Española de Fabricantes de Agronutrientes (AEFA): hemos sido capaces de satisfacer las necesidades de un grupo de empresas que no encontraban profesionales para cubrir la demanda de empleo especializado que generan.

A día de hoy, nuestro colectivo profesional goza de una situación de pleno empleo. Nuestro colegio solo tiene un 4% de desempleados, lo que equivale a paro friccional. Esto no es casualidad, sino la confluencia de dos factores: la fortaleza de nuestro sistema alimentario, que requiere de nuestros servicios, y el compromiso de nuestros profesionales para dar respuesta a las exigencias del mercado. Una fórmula que tiene muchas papeletas para conseguir el éxito.

(\*) Ingeniero agrónomo  
Secretario técnico de COIAL

CHRISTIAN MORENO / Responsable académico de Executive Education de EDEM

# “Gestión de Éxito para Empresas Agroalimentarias es el programa ideal para conocer las tendencias y los modelos de gestión del sector”

*EDEM Escuela de Empresarios, la universidad y escuela de negocios perteneciente a Marina de Empresas, el ecosistema innovador y emprendedor impulsado por Juan Roig y que se sitúa en la Marina de València, inicia el próximo 20 de septiembre el programa Gestión de Éxito para Empresas Agroalimentarias. Christian Moreno, responsable académico de Executive Education de EDEM, dirige este programa que está llamado a dar respuesta a las necesidades actuales de las empresas del sector agroalimentario.*

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Qué ofrece el programa?

**Christian Moreno.** El programa supone un aprendizaje experiencial a través de casos de éxito que comparten las claves de su modelo empresarial en las diferentes fases de la cadena agroalimentaria. Entre otros temas, se observa el impacto positivo de la tecnología en la alimentación del futuro; se aprende cómo el residuo puede convertirse en recurso; se analiza cómo se han roto las barreras entre los canales on y off poniendo siempre al usuario en el centro; y se identifican nuevas oportunidades surgidas a partir del respeto al medioambiente.

**VF.** ¿Por qué son tan importantes cuestiones como el impacto de la covid o el reto de la digitalización en el sector agroalimentario?

**CM.** La pandemia, sobre todo en sus primeros meses, conllevó un aumento del consumo en productos de primera necesidad, incluso, muchos hicimos un elevado acopio de ellos. Además, ante la imposibilidad de salir a comer o a cenar fuera, mucha gente inició (o recuperó) el hábito de cocinar en casa.

Es obvio que el consumidor valora mucho mejor el sector agroalimentario ahora que antes de la aparición de la covid y es momento de sacar el máximo partido a esta tendencia. Por otro lado, el sector ha agilizado el proceso de digitalización en estos tiempos pandémicos y está incorporando a sus procesos los últimos avances tecnológicos.

Todo ello hace que se encuentre en un momento clave: el mundo ha cambiado, el consumidor piensa diferente y los hábitos de consumo han cambiado. Las em-



Christian Moreno, responsable académico de Executive Education de EDEM. / EDEM

presas que no consigan adaptarse a tanto cambio lo van a pasar mal.

**VF.** ¿A quién se dirige Gestión de Éxito para Empresas Agroalimentarias?

**CM.** A altos directivos de empresas del sector agroalimentario. Empresarios, consejeros y profesionales que quieran actualizar conocimientos, desarrollar nuevos modelos e implementar prácticas innovadoras en sus compañías. Los directivos del sector deben decidir si quieren que estos nuevos tiempos tan esperanzadores les pillen preparados para que sus empresas tengan un gran protagonismo y en EDEM les estamos esperando. El programa está dirigido por tanto a todos aquellos

directivos que quieran conocer las últimas tendencias en packaging, la mejor forma de integrar la cadena, conseguir la diferenciación en un mercado maduro, que sus productos sean y se perciban saludables, ser eficiente en los procesos, aplicar de forma eficaz mejores tecnológicas.

**VF.** ¿Cómo se estructura el contenido?

**CM.** El programa está estructurado en cuatro bloques principales. El primero, focalizado en la innovación, analiza las tendencias y los falsos mitos del sector; las estrategias de consolidación; cómo compartir valores para crear valor; y hacia dónde va la alimentación del futuro.

En el área de tecnología, se trata el impacto y oportunidades

“El programa supone un aprendizaje experiencial a través de casos de éxito que comparten las claves de su modelo empresarial en las diferentes fases de la cadena agroalimentaria”

“El sector ha agilizado el proceso de digitalización en estos tiempos pandémicos y está incorporando a sus procesos los últimos avances tecnológicos”

de la tecnología en el sector agrícola; la eficiencia de los procesos; y la omnicanalidad.

Otro bloque importante del programa es el referido a los cambios en el consumidor. En él se profundiza en los nuevos modelos de consumo; la alimentación saludable; la diferenciación en mercados maduros; la transición alimentaria; y la creación de alianzas con el consumidor.

Por último, se aborda la sostenibilidad, entrando en materia la economía circular; las tendencias del packaging y la integración de la cadena.

**VF.** ¿Qué aspectos destacaría de este programa?

**CM.** Es muy importante resaltar que los alumnos forman un grupo de directivos del sector

que les permite ampliar su red de contactos y encontrar sinergias. Interactúan entre ellos tanto en los descansos y comidas como trabajando en un reto transversal que os vamos a proponer. El reto va a estar dirigido por Alejandro Requena, consultor que cuenta con dilatada experiencia en el sector. El reto se lleva a cabo en grupo y permite aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo del curso.

Además, el curso cuenta con dos jornadas outdoor. Los alumnos se desplazarán para conocer de primera mano el centro de investigación de Aini, a donde conocerán todos los proyectos de innovación en marcha, y el centro de coinnovación de Mercadona. En Aini, Cristina del Campo, su directora general, hablará del marco regulatorio y Paco Espert hará lo propio en el Centro de coinnovación para ilustrar a los presentes sobre los nuevos modelos de consumo.

**VF.** ¿Quién imparte las materias?

**CM.** El claustro de profesores del programa está compuesto por destacados directivos como Antonio Carmona, director general de COVAP; Cristina del Campo, director general de Aini; Alejandro Gómez, responsable del área digital de Alcampo; Beatriz Escudero, CEO de Pharmadus Botanicals; Teresa Cercós, directora general Calidad, Medioambiente e Innovación Importaco; Juliá Montal, director general de SAIDA o Enrique de los Ríos, director general de Única. Además, participan directivos de otras empresas relevantes como Mercadona, AECOC, KM Zero o Coca-cola.

**VF.** ¿Conocerán los alumnos el ecosistema Marina de Empresas?

**CM.** Por supuesto que sí. Es común en todos los programas de EDEM que los alumnos puedan conocer a Angels y Lanzadera. Además, forma parte de este programa una sesión con startups del sector que están siendo aceleradas por Lanzadera y también se hablará de intraemprendimiento. Como hemos comentado, la innovación tecnológica está siendo clave en este sector y una buena forma de absorberla es a través de la metodología startupera.

**VF.** ¿Qué calendario tiene el curso y qué horario?

**CM.** El programa se estructura en seis sesiones presenciales (lunes por las tardes y jornada completa los martes) y dos online. Todo pensado para que los directivos puedan compaginar la formación con sus obligaciones laborales. Arrancará el 20 de septiembre y finalizará el 19 de octubre.

Curso

## Gestión de Éxito para Empresas Agroalimentarias

Convierte tu empresa en protagonista de la revolución del sector agroalimentario.

¿Empezamos a mejorar el futuro?

EDEM

www.edem.eu

# El arte de hablar

MARISA PICÓ / Directora de Oratoria Training Camp

*Escuchar a Marisa Picó y dejarse llevar por su voz es todo uno. Periodista de formación, con una larga trayectoria radiofónica y comunicación online, Marisa se topó “por casualidad” con la oratoria hace diez años. Hoy, después de una década trabajando el “arte de hablar con elocuencia” con personas con todo tipo de necesidades comunicativas, es una reputada experta que nos sabe transmitir que, ante la necesidad de comunicarnos, en todos los ámbitos de la vida, se puede controlar el miedo y canalizarlo en forma de energía que nos permita ganar en poder de comunicación y persuasión, así como ganar en nuestra capacidad de transmitir ideas y conectar tanto con un interlocutor como con todo un auditorio. Incluido el laboral y el tan árido entorno online que se nos ha hecho habitual y que “ha venido para quedarse”. La oratoria es una habilidad de cuyo manejo puede depender el resultado de una negociación, la acogida de un lanzamiento o el desarrollo de nuestra carrera profesional.*

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Los profesionales del sector hortofrutícola, al igual que los de otros sectores, pero quizás más por las características propias de este negocio, tienen en el manejo de la comunicación un arma de doble filo: hacerlo bien, con asertividad y con capacidad de persuasión puede suponer cerrar un negocio y, por el contrario, mostrarse inseguros o con un discurso mal elaborado puede conllevar un fracaso.

Pensar en formación en oratoria no tiene que colocarnos únicamente en un escenario frente a un auditorio. Como explica Marisa Picó, la necesidad de comunicar con eficacia se da en situaciones personales (“como una declaración de amor”) o de trabajo, incluso en entornos online: “En muchas empresas nos han pedido formación *in company* orientada a sacar el máximo partido de las reuniones online y webinars”.

De hecho, Marisa empezó con la formación en oratoria con un directivo que, a pesar de sus grandes cualidades profesionales, no sabía transmitir todo su talento por esas dificultades de comunicación. algo que en España es muy frecuente porque “estamos en un sistema educativo en el que no te enseñan a hablar en público”. Este directivo tenía serias dificultades para hablar en público y “a hablar en público se aprende hablando en público”. Después de formar a este directivo en el aula, Marisa montó un grupo para que su alumno pudiera hacer su debut. Al montar ese grupo Picó se dio cuenta de la gran necesidad que tenemos de comunicar “lo que hacemos, lo que queremos, lo que opinamos, lo que pensamos... No estamos entrenados para hablar en público”.

“Y los grandes momentos de esta vida”, prosigue, “son hablando en público: una entrevista de trabajo, cuando te declaras a tu pareja, en una reunión de trabajo... aunque sea online”. Porque hablar en público no es solo hablar desde un estrado a un auditorio sino que puede ser “desde algo tan cotidiano como hablarle a un cliente, a tu pareja o a tu familia hasta algo como hacer una presentación de producto en una feria o hablar dentro de tu empresa a los colegas o a los jefes, dar una conferencia o dar una formación”.

“Además, cada vez nos comunicamos menos cara a cara y más a través de máquinas, eso hace que tengamos que canalizar nuestra habilidad comunicativa a través de medios electrónicos, lo cual dificulta aún más”.

Toda nuestra vida laboral gira en torno a las relaciones. Y los profesionales se encuentran con



Marisa Picó en uno de los entrenamientos presenciales para comunicar “desde quien quieres ser”. / OTC

dificultades que les pueden hacer perder oportunidades de negocio o de progresión en su trabajo. Frente a miedos, inseguridades o dificultades para hilar un discurso convincente, con este método ideado por los profesionales de Oratoria Training Camp “conseguimos que la persona tome el control de su comunicación utilizando mente, emoción, voz y cuerpo. Es decir, no solo controla el qué dice sino cómo lo dice y desde dónde lo dice. Y esta es la gran diferencia de este entrenamiento. Porque si yo quiero resultar natural tengo que decir las cosas como las siento, no solo te enseñamos a construir un discurso, el ‘qué dices’, sino cómo te sientes cuando comunicas eso. Porque comunicas lo que sientes y eso no lo puedes esconder”.

Al aprender estas habilidades se consigue “dar valor a lo que haces a través de tu comunicación”, según remarca Marisa Picó, “tú puedes comunicar tu producto de una manera normal o de una manera excelente. Cuando tú comunicas tu producto o servicios con excelencia, con un lenguaje adecuado, con un ritmo vocal, con gestos, con mirada... armónicos, coherentes, creíbles; donde tú te sientes fuerte y, desde esa fuerza, comunicas, entonces tu producto o servicios aumentan de valor”. Porque “nuestro trabajo es ayudar a las personas a comunicarse mejor, a trasladar mejor lo que hacen, para qué lo hacen y a qué ayudan a los demás. De esta forma, esta habilidad se convierte en su valor diferencial, más en un mundo en el que la competencia se ha multiplicado al generalizarse el entorno online”. En definitiva, “queremos que de

“Cada vez nos comunicamos menos cara a cara y eso hace que tengamos que canalizar nuestra habilidad comunicativa a través de medios electrónicos”

“Queremos que de nuestros alumnos digan ‘quiero trabajar con esta persona’ al transmitir conocimientos, capacidad y afinidad a través de su discurso”



Un alumno dando su conferencia en público al finalizar el curso. / OTC

nuestros alumnos digan ‘quiero trabajar con esta persona’ al saber transmitir conocimientos, capacidad y afinidad a través de su discurso y conseguir así la conexión que les permita ser la opción elegida”.

En el entrenamiento se plantea “qué quieres decir, a quién, con qué objetivo y cómo tendrías que sentirte para conseguirlo. A partir de ahí empezamos a trabajar. Cuando se consigue todo eso es cuando se produce la magia: dices lo que quieres decir (algo que olvidamos a veces por los nervios), tomas el control de tu

discurso y, sobre todo, eres creíble, porque estás comunicando desde lo que sientes, no imponiendo el mensaje”. Así, para comunicarse en entornos online, el primer paso es “aprender a mirar y, después, aprender a conectar. Ahí se consigue una conexión que es fundamental para comunicarse y que normalmente no se trabaja”.

Para conseguir estas habilidades hay desde talleres online que duran dos meses y talleres mixtos presenciales y online. Como cuenta Marisa “el online ha venido para quedarse y en

todos los entrenamientos hay al menos una parte online que es la teoría, el paso a paso”. El apartado presencial se celebra en Alicante (en horario de fin de semana), aunque la empresa también ofrece la posibilidad de formaciones *in company*.

En este formato es el profesional de Oratoria Training Camp quien se desplaza a la empresa para facilitar la formación a medida. Esta opción está siendo muy demandada “por perfiles de ingeniería, mandos intermedios, técnicos... personas que viene más del mundo de los números o los procesos y que se encuentran con la necesidad de comunicarse de forma eficiente con sus equipos o con sus clientes, también en entorno online. Por ejemplo, con programas de dos o tres sesiones se consigue que los webinar sean mucho más efectivos”. En el formato *in company* también existe la posibilidad de formación online, “todo depende de lo que necesite el cliente. No hay dos formaciones iguales”.

En formaciones ya programadas por la compañía, para quienes tienen la necesidad de dar un webinar existe el taller “Tu primer webinar en ocho semanas” (todo online) con una última clase en la que se imparte un webinar. Después, el programa formativo más completo, de tres meses de duración, que incluye el apartado presencial y con una última clase en la que se da una conferencia a un auditorio de 100 personas. Sin duda, una fórmula infalible para constatar si hemos perdido nuestros miedos, vencido nuestras debilidades y conseguido persuadir con nuestro discurso.



Visita formativa de jóvenes agricultores a la Finca Sinyent, situada en Polinyà del Xúquer. / AVA-ASAJA

# El sector agrario acelera su formación para mejorar su competitividad empresarial

AVA-Asaja ha organizado en los últimos tres años un total 492 cursos formativos

## ► V.F. REDACCIÓN.

Una de las pruebas que evidencian los grandes cambios que está experimentando el sector agrario es la creciente apuesta por la formación. En un mercado globalizado en el que irrumpen continuos avances tecnológicos en mecanización, riego y fertilización, sanidad vegetal, obtención de nuevas variedades o digitalización de la gestión agraria, los agricultores y ganaderos están redoblando esfuerzos para formarse de manera continuada en todas aquellas cuestiones que contribuyen a mejorar su capacidad competitiva.

La agricultura europea no es una excepción; al contrario, la formación gana terreno entre

las preocupaciones del colectivo porque las distintas normativas que impone la Unión Europea en materia agronómica, medioambiental o laboral requieren una actualización constante de los conocimientos para, en primer lugar, cumplir la ley vigente evitando posibles sanciones, y en última instancia, incorporar los en aras de compatibilizar la viabilidad económica con la sostenibilidad ambiental de las explotaciones. Este último punto, además de avanzar en la lucha contra el cambio climático, favorece una clara diferenciación de las producciones comunitarias respecto a las procedentes de países terceros que no siempre cumplen con estos exigentes estándares.

Esta necesidad cada vez más relevante, incluso imprescindible, sin embargo se está viendo difícilmente cubierta por la falta de medios en buena parte de las oficinas comarcales agrarias y la única manera que muchos agricultores encuentran, a nivel local, para recibir la formación deseada es a través de las organizaciones profesionales agrarias.

Así lo constata la Asociación Valenciana de Agricultores (AVA-Asaja), organización líder en formación agraria con 492 cursos y 13.618 alumnos en los últimos tres años. Las actividades que mayor demanda despiertan entre los profesionales abordan las técnicas de cultivo y el manejo de diferentes producciones como

los cítricos, la viña, el almendro, el arroz, el olivar o el aguacate, bien en cultivo convencional bien en ecológico. Los ganaderos también manifiestan interés por el bienestar animal, tanto en explotaciones como en el transporte, o por buenas prácticas en la alimentación de colmenas, por citar algunos ejemplos.

AVA-Asaja mantiene acuerdos de colaboración con distintas administraciones a fin de potenciar su gama de actividades formativas. Una de las más recientes es la campaña financiada dentro del Programa de Desarrollo Rural (PDR-CV), que hizo especial énfasis a la incorporación de jóvenes y mujeres al sector agrario y, en este sentido, cobraron importan-

cia cursos como la creación de empresa agraria, las aplicaciones informáticas en la gestión hídrica, las oportunidades del agroturismo, la protección de datos, la concentración de la oferta o el empoderamiento de la mujer.

Entre los cursos necesarios para adaptarse a las cambiantes legislaciones comunitarias, AVA-Asaja resalta la obtención o renovación del carné de usuario profesional de productos fitosanitarios, sin el cual no es posible adquirir y emplear este tipo de sustancias en las explotaciones propias o de terceras personas. Igualmente obligatorios resultan los cursos relativos a los compromisos agroambientales para acceder a ayudas, a las normas de higiene de la producción primaria o a la prevención de riesgos laborales.

A las conferencias teóricas presenciales y a los webinars —cuyo número se ha disparado con la irrupción de la pandemia— habría que añadir la organización de viajes de carácter profesional a explotaciones agrícolas, ganaderas y forestales que pueden servir de referencia para las personas asistentes. En este sentido, AVA-Asaja cuenta con el centro de experimentación agraria y de transferencia tecnológica 'Finca Sinyent', situada en Polinyà del Xúquer, que facilita la visita de agricultores para que conozcan in situ los resultados de los ensayos efectuados sobre la mayoría de los cultivos mediterráneos. Conscientes del elevado riesgo que asume un productor a la hora de introducir una innovación en su parcela, AVA-Asaja ha puesto en marcha la Finca Sinyent con la finalidad de que sea ella la que cometa los posibles errores de manera que el agricultor pueda realizar la apuesta con una mayor garantía de éxito.

Los interesados se pueden informar sobre la oferta formativa de AVA-Asaja llamando a la organización o en la web <http://www.avaasaja.org/index.php/servicios/cursos>.

Para La Unió de L'auradors i Ramaders es necesario hacer una reflexión sobre la mejor forma de combinar las políticas y los instrumentos de intervención existentes, sobre todo en el ámbito de formación, fomento de la investigación e innovación y difusión de la información, para que puedan tener efecto en el sector agrario y en las zonas rurales de la Comunitat Valenciana.

En este sentido, hay que destacar que en muchas zonas rurales los jóvenes tienen dificultad para el acceso a una formación de calidad. La difícil movilidad (espacial y social), la ausencia de servicios sociales y de estructuras para las actividades de ocio, las escasas oportunidades ofrecidas por los mercados laborales locales, contribuyen a crear una situación de desventaja y dificultad que tiene repercusiones a lo largo de toda la vida de las personas y conduce como en un círculo vicioso, a provocar otras situaciones de desventaja estructural.

En este sentido cabe apuntar que los agricultores, ganaderos, silvicultores y empresarios rurales jóvenes, manifiestan una gran diligencia a la hora de captar nuevas tendencias, por lo cual, haría falta asignarles nuevos recursos. De hecho, muchos estudios demuestran que la presencia de jóvenes favorece la aparición de

## La formación en el sector agrario valenciano y en las zonas rurales

### ► LA UNIÓN DE LLAURADORS I RAMADERS.

comportamientos innovadores y de estrategias empresariales activas, incluso cuando el propietario de la explotación o empresa es una persona mayor y, en particular, cuando los agricultores, ganaderos, silvicultores o empresarios rurales jóvenes disponen de un buen nivel de formación.

El problema se agudiza con frecuencia por la escasa oferta de formación disponible en las zonas rurales y por las diferencias que existen en la oferta cultural entre las zonas rurales y urbanas, especialmente con respecto a la formación, permanente a lo largo de toda la vida, empezando por la enseñanza primaria, debido a la despoblación y a la concentración de alumnos procedentes de lugares muy alejados.

Ante todo ello, desde La Unió de L'auradors i Ramaders se lanzan propuestas concretas para fomentar y potenciar la capacitación de las personas que viven y quieren vivir del sector agrario para que les ayude a disponer de explotaciones competitivas.

En primer lugar, La Unió propone que se fomente la formación a lo largo de toda la vida laboral de las personas profesionales del sector agrario, desde la formación básica a la profesional, pasando por la continua y ocupacional, adaptándola a las necesidades reales del sector agrario, dado que la digitalización, el cambio climático y el grado de envejecimiento así lo requiere. Esta propuesta se encuentra en consonancia con la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que en el Informe de la Comisión Mundial sobre el futuro del trabajo titulado "Trabajar para un mundo más prometedor" pide formación para toda la vida laboral como un derecho universal.

En el marco de la formación reglada debería ponerse en marcha un sistema de acreditación de competencias que integre los conocimientos que cada persona posee en un determinado nivel de competencia, hayan sido estos obtenidos por cualquiera sistema formativo.

Se apuesta y se necesita una formación dual efectiva en ciertos oficios (pastores, granjeros, etc.) que posibiliten en el medio plazo un relevo generacional y la prestación de servicios de sustitución que posibiliten una conciliación de la vida profesional y familiar. Asimismo, debe establecerse una formación obligatoria o necesaria para ejercer cualquier tipo de actividad agraria y que sea homologada por la administración.

Respecto a los Centros de Formación Agraria, se propone adecuar su programación y organización para que funcionen como agentes de dinamización del sector, llevando a cabo actividades más allá de las docentes, tales como la creación y difusión de materiales para la formación o el apoyo a las organizaciones agrarias en la planificación de su oferta formativa.

En referencia a la Formación para el Empleo, desde La Unió se apuesta por afinar y adaptar los procesos de reclutamiento del alumnado para conseguir mayo-

res tasas de inserción, haciendo especial hincapié en la cualificación de las personas trabajadoras por cuenta ajena.

En materia de ganadería, además de poner en marcha una escuela de pastores real y nacida desde el sector para que supere el fracaso de la implementada por la Conselleria de Agricultura, La Unió propone que la Generalitat Valenciana implemente un ciclo formativo de Grado Superior de Sanidad Animal en la Formación Profesional, tal y como contemplan otras comunidades autónomas, para formar en trabajo de auxiliar de veterinaria.

Finalmente, es inaplazable que para el próximo período del Programa de Desarrollo Rural, se implanten Cursos de Incorporación a la Empresa Agraria para el acceso a las ayudas a la primera instalación donde se vincule el desarrollo de las acciones formativas con el Plan de Empresa del alumnado, consiguiendo que una parte del curso se destine específicamente a proporcionar las herramientas necesarias para que se alcancen los objetivos incluidos en cada Plan. La Unió apuesta por la formación. Si estás interesado/a en participar en algún curso informativo con nosotros estamos a tu disposición. La oferta formativa también puede consultarse en <https://launio.org/cursos2?l=ES>.

# La formación, aspecto fundamental para la competitividad de las cooperativas

La cualificación se ha convertido en un valor diferencial y estratégico frente a la competencia

## ► COOPERATIVES AGRO-ALIMENTÀRIES DE LA COMUNITAT VALENCIANA.

Desde Cooperatives Agro-alimentàries de la Comunitat Valenciana, entendemos que la formación es uno de los aspectos fundamentales para la mejora de la competitividad de las empresas cooperativas. De hecho, viene definida como uno de los fines estatutarios de nuestra organización, junto a las actividades de representación del sector, tanto institucional como empresarial, el fomento cooperativo o la comunicación.

La cualificación de los consejeros rectores, de la base social y de los trabajadores y trabajadoras de las cooperativas debe ser un valor diferencial y estratégico frente a la competencia. De igual forma, la formación debe ser una herramienta que facilite la consecución del objetivo de fomentar la actividad agroalimentaria entre los jóvenes y las mujeres y su incorporación al sector, de cara al necesario relevo generacional que garantice la continuidad de la actividad agraria a medio y largo plazo, además de su progresiva profesionalización y de la búsqueda de una mejor adecuación a las condiciones en las que debe desarrollarse.

2020 fue un año marcado por la pandemia del coronavirus, en el que las restricciones a la movilidad y a las reuniones de personas produjeron un drástico descenso en la actividad formativa desarrollada por Federació, que se suplió en parte con la organización de actividades online. Pese a la mejora de la situación sanitaria, esta circunstancia se ha prolongado durante el inicio de 2021, con un incremento de las actividades formativas que no ha sido suficiente para recuperar el volumen habitual de cursos, jornadas y seminarios organizados.



Grupo de participantes en una actividad formativa dirigida a jóvenes cooperativistas celebrada en el mes de diciembre de 2019. / ARCHIVO

A esta circunstancia se suma también la falta de concreción para el ejercicio actual de algunas de las líneas de financiación en las cuales se apoya Federació para costear parte de los costes organizativos de las actividades formativas.

Para tener una medida más certera del tipo y volumen de actividades formativas desarrolladas anualmente por Cooperatives Agro-alimentàries de la Comunitat Valenciana, podemos tomar como una referencia más acertada el desglose de actuaciones de 2019.

Ese año, Federació organizó un total de 147 cursos, sin incluir las charlas formativas sobre higiene en la producción primaria. En estos cursos participaron un total de 5.268 alum-

nos y se impartieron 1.921 horas lectivas. Las temáticas de estos cursos fueron muy variadas: gobernanza y gestión cooperativa, producción agronómica —manejo de cultivos, poda, agricultura ecológica, plagas y enfermedades...—, cursos para la obtención o renovación del carné de usuario profesional de fitosanitarios, prevención de riesgos laborales y seguridad alimentaria, comercialización, competitividad empresarial, incorporación de jóvenes al sector cooperativo, sensibilización en Igualdad de Oportunidades... Adicionalmente se organizaron jornadas sectoriales y otras actividades formativas de carácter transversal.

Estas actividades se organizan por iniciativa de Federació, atendiendo a las tendencias y temas

de actualidad del cooperativismo y de la agricultura valencianos, así como a petición de las propias cooperativas, que nos trasladan su interés en organizar cursos y jornadas formativas específicas dirigidas a sus consejeros rectores, personal técnico, base social... Gran parte de estas actividades son gratuitas para las cooperativas y para las personas que participan en ellas, gracias a los convenios firmados por Federació con la Conselleria de Agricultura, tanto específicos como vinculados al desarrollo del PDR-CV; o con el Ministerio de Agricultura a través de Cooperativas Agro-alimentarias de España. De igual forma, tanto las cooperativas como la propia Federació disponen de un Fondo de Formación y Promoción Cooperativa (FFPC), del cual se pueden obtener recur-

sos para la organización y financiación de estas actividades.

La progresiva mejora de la situación sanitaria ha aumentado, como hacíamos referencia anteriormente, el ritmo y el volumen de la actividad formativa desarrollada por Federació durante el presente año. Con perspectivas positivas en este sentido, Cooperatives Agro-alimentàries espera seguir contando con un escenario propicio para desarrollar una serie de actividades que son vitales para garantizar la profesionalización, competitividad y capacitación de las cooperativas agroalimentarias valencianas y de las personas que las integran.

La oferta formativa actualizada en cada momento se puede consultar en la web de Federació, en la dirección [www.cooperativesagroalimentariescv.com/formacion](http://www.cooperativesagroalimentariescv.com/formacion).

## Webinar para digitalizar y automatizar datos de calidad

### ► VF. REDACCIÓN.

Un seminario web gratuito impartido por AgriPlace Chain permite conocer cómo Foodiverse, Kölla y BerryWorld digitalizan y automatizan sus datos de calidad. El webinar se impartirá el día 17 de junio de 13:00 a 14:00 horas.

¿Qué puede esperar en este seminario web gratuito? AgriPlace y los usuarios explicarán de forma breve y atractiva cómo se puede recopilar y compartir fácilmente la información de calidad. Y por qué eligieron esta solución para dar el paso digital en su gestión de la calidad.

### ■ EL MUNDO DE LA CALIDAD EN LOS PRODUCTOS ESTÁ CAMBIANDO RÁPIDAMENTE

En la última década, las exigencias de los consumidores, los minoristas y los certificadores en cuanto a la calidad, la sostenibilidad y los aspectos sociales de los productos han aumentado drásticamente. Además, estas

exigencias se han vuelto más diversas: Lo que un cliente acepta, otro lo rechaza.

### ■ AUMENTO DEL TRABAJO, LOS COSTES Y LOS RIESGOS

El proceso de recopilación de toda la información necesaria sobre la calidad de los productos para las auditorías y la garantía de que cada producto cumple los requisitos del cliente se ha vuelto más exigente y costoso. Además, los clientes solicitan cada vez más información sobre la cadena de suministro y los auditores comprueban con más rigor que todos los registros estén en orden.

### ■ MAYOR CONCIENCIACIÓN

En las empresas de fabricación se observa una creciente concienciación de que el enfoque manual de la gestión de este proceso con hojas de cálculo de Excel, correos electrónicos y SharePoint se está quedando obsoleto. También estamos escuchando cada vez más

historias de productos que se asignan con requisitos de calidad no conformes.

### ■ LA DIGITALIZACIÓN DE LA CADENA DE CUMPLIMIENTO OFRECE UNA SOLUCIÓN

“En el último año, muchas empresas hortofrutícolas de ya 9 países han empezado a utilizar AgriPlace Chain. Vemos que el número de empresas que se registran y utilizan la plataforma aumenta rápidamente. Nuestro sistema ayuda a estas empresas proporcionándoles una base de datos privada y segura a través de la cual pueden recopilar y compartir información sobre la calidad de forma fácil y automática”, según comenta Nico Broersen, AgriPlace.

### ■ ¿POR QUÉ SE UNEN LAS EMPRESAS A LA CADENA AGRIPPLACE?

“Construimos AgriPlace Chain específicamente para las empre-



AgriPlace Chain permite compartir información sobre la calidad. / ARCHIVO

sas del sector manufacturero con el fin de reducir la carga de trabajo que supone recopilar y compartir información para todos los miembros de la cadena de suministro del sector. Por eso mejoramos constantemente el producto con nuestros clientes del sector manufacturero para facilitar aún más la gestión de la calidad en su cadena de suministro. Un ejemplo de ello es la conexión con la base de datos GLOBALG.A.P. Una vez introducido un GGN, el sistema garantiza que la información de GLOBALG.A.P. esté siem-

pre actualizada, incluyendo GRASP, SIZA y otros”, señala Nico Broersen.

### ■ ¿QUIÉN UTILIZA AGRIPPLACE CHAIN?

Más de 100 empresas hortofrutícolas de toda Europa utilizan AgriPlace Chain. Entre ellas se encuentran empresas como KÖLLA, Widmann, Gebr. Gentile, BerryWorld, Keelings, Foodiverse, Best Fresh Group, Fruitmasters, Jaguar Fresh y FreshKampo.

Para más información, acceda a la web [agriplace.com](http://agriplace.com).