DECCO®
Naturally Postharvest
Más información en la página 20 del Suplemento

30 FEDEMCO ANIVERSARIO 1991-2021
FEDEMCO®
FEDERACIÓN ESPAÑOLA DEL ENVASE DE MADERA Y SUS COMPONENTES
www.fedemco.com

CITROSOL
ADVANCED POSTHARVEST SOLUTIONS
Más información en la página 5

valencia fruits

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

SEMANARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962

La Xylella sigue en expansión en la Comunitat Valenciana

Se ha detectado el primer positivo en almendro en la provincia de Valencia

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Xyllella fastidiosa sigue expandiéndose en la Comunitat Valenciana. La Conselleria de Agricultura confirmaba al sector la semana pasada la detección del primer positivo en la provincia de Valencia, concretamente en una explotación de almendro situado en el término de Villalonga (comarca de La Safor).

Además, el departamento encabezado por Mireia Mollà comunicó que la zona demarcada ya alcanza las 135.305 hectáreas (a 31 de diciembre de 2020) en un total de 63 municipios afectados. Solo en el último año la zona demarcada aumentó en 7.000 hectáreas, incluyendo los términos de Benifallim y Villajoyosa, además de registrarse el mencionado primer brote en Villalonga.



La superficie afectada por Xylella fastidiosa se ha expandido 7.000 hectáreas en el último año. / ARCHIVO

La Asociación Valenciana de Agricultores (AVA-Asaja) reclama a la Conselleria de Agricultura que acabe de una vez por todas con el proceso de erradicación de la Xylella fastidiosa. Su presidente Cristóbal Aguado ha manifiesta su "profunda preocupación e indignación por la pésima gestión de la erradicación que está llevando a cabo la Generalitat Valenciana. Ya han pasado cuatro años y no está acabando con el problema, es más, está fracasando como administración con competencias en sanidad vegetal y está desobedeciendo las directrices de la Unión Europea. Una erradicación debe hacerse de manera contundente y rápida, no puede eternizarse sine die. Por culpa de la politización y los intereses de los partidos políticos no está resolviendo con eficacia un asunto de interés general, ya que la enfermedad podría mutar, afectar a otros cultivos y expandirse a otras regiones españolas y europeas".

En contraposición, desde Jóvenes Agricultores Asaja Alicante y la Plataforma de afectados por la Xylella Fastidiosa en la provincia de Alicante (AXFA) denuncian que el aumento de masa forestal infectada deja patente que la plaga está extendida por todo el territorio, estando especialmente presente en la vegetación del sotobosque, imposible de eliminar. Por ello señalan que la erradicación masiva de almendros que está aplicando Agricultura para acabar con la Xylella no tiene ningún sentido y es un protocolo que lo único que erradicará son los almendros y la agricultura de secano del único pulmón verde de la provincia, el norte de Alicante. Asaja también lamenta que en la estrategia opaca o poco transparente que está llevando a cabo la Conselleria de Agricultura para luchar contra esta plaga, el remedio está siendo peor que la enfermedad, puesto que llevan arrancados hasta la fecha un total de 140.000 árboles.

La Unión Europea realizará una nueva auditoría en el próximo mes de septiembre a fin de evaluar sobre el terreno la evolución de los trabajos de la Conselleria de Agricultura contra la Xylella fastidiosa. Y según afirman desde AVA-Asaja, en la última auditoría, realizada en abril de 2019 (en 2020 no hubo debido a la pandemia), la UE lamentó que "el trabajo no se completó" debido a una "aplicación tardía y parcial de las medidas de erradicación", por lo que la zona demarcada tiene "un alto potencial de infección".

Por otra parte, Intercitrus y los productores denuncian que el plan de control para hacer frente al Cotonet de Sudáfrica ha fracasado y su expansión en la Comunitat Valenciana se encuentra fuera de control.

Más información en pág. 9

COPALMA
Los plátanos de Canarias
"CON LA MEJOR AGUA"

Esta semana

3 El CGC culmina con éxito el envío de naranjas a India con tratamiento de frío en tránsito

La importación comunitaria de tomate fresco crecerá un 7% en la campaña 2021

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

4 Las exportaciones alimentarias españolas aumentan un 9,1% hasta el mes de mayo

Los países extraeuropeos se resisten a las frutas y hortalizas españolas

6 Artículo de opinión de Inmaculada Sanfeliu, presidenta del CGC: "Una decisión a la altura de la grave situación fitosanitaria"

7 Aplazado el acuerdo sobre el documento base del Plan Estratégico de la PAC

9 La plaga del Cotonet de Sudáfrica avanza sin control en la citricultura de la Comunitat Valenciana

El CITA investiga enfermedades y plagas en el melón y la sandía



ÍNDICE

Agrocomercio: 3
Agrocultivos: 9
Agrocotizaciones: 10
Legislación: 14
Noticias de empresas: 15

LO INTELIGENTE ES TENERLO TODO
SMART CITRUS™
all in one by AgroFresh
AgroFresh
We Grow Confidence™
AgroFresh.com

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

valencia fruits

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 ORONOZ
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: IMPRICAV

Gran Vía Marqués del Turia, 49, 5º, 6
46005 Valencia
Tel.: 96 352 53 01
www.valenciafruits.com
info@valenciafruits.com

Empresa Asociada:

5 al día frutas y hortalizas frescas

TribunaAbierta

Cambio climático y autopistas del agua

Por GONZALO GAYO

La lucha contra el cambio climático en Europa debe potenciar la agricultura mediterránea frente a las importaciones al viejo continente. La autoridades europeas deberían actuar con mayor determinación y claridad en la defensa de una agricultura europea que garantice la calidad de los productos y su mínimo impacto en la huella de carbono.

En esta batalla, la Asociación Valenciana de Agricultores exige que en la nueva Ley del Cambio Climático y Transición Ecológica se obligue a las compañías que importan productos agrarios procedentes de países terceros a informar sobre la huella de carbono que provocan sus envíos. El presidente de AVA, Cristóbal Aguado recuerda que la mejor manera de luchar contra el cambio climático es incentivar la agricultura europea y reducir a un mero papel de complemento las importaciones foráneas. "Si realmente se quisiera proteger el medio ambiente, la clase política debería impedir que los supermercados inunden sus lineales con cebollas venidas desde Nueva Zelanda mientras las nuestras se quedan en el campo, o que los cítricos originarios de Sudáfrica revienten el inicio de nuestra campaña", señala el presidente de AVA.

En los últimos meses hemos comprobado como seguimos instalados en el doble lenguaje de la hipocresía que tan acostumbrados nos tienen desde Bruselas al proclamar una revolución verde entorno a la nueva PAC mientras se abre la puerta de atrás a las importaciones masivas de cebollas llegadas desde 20.000 km de distancia por no hablar de los 12.000 km que transitan los cítricos desde Sudáfrica.

El resultado constatado en la huerta valenciana ha sido desastroso, llegando a destruir las cosechas de cebolla y sumando así nuevas pérdidas en la renta de los pequeños agricultores valencianos mientras la UE mira hacia otro lado.

No se aprecia coherencia entre los mensajes que llegan desde Bruselas y los hechos. Seguimos constatando como por la puerta de atrás se siguen autorizando y fomentando acuerdos agrícolas que hunden los precios y llevan a la ruina a nuestros agricultores. Los productores saben a la perfección como se utiliza a la agricultura para hundir precios y poder así mantener controlada una inflación que permita las bajas tasas en el precio del dinero que marca el BCE. Los agricultores de la cuenca mediterránea están pagando de su bolsillo, y a costa de su empobrecimiento, la política monetaria de la UE. Algún día exigirán indemnizaciones a tanta tomadura de pelo.

Desde las asociaciones de agricultores recuerdan a Bruselas que la agricultura europea ya cumple los niveles ambientales más exigentes del mundo. De hecho es el único sector económico de la UE que ha reducido un 20% sus emisiones en los últimos treinta años y solo representa el 10% de las emisiones, muy por detrás de otras industrias. "Cualquier ley ambiental tendría que cuidar a nuestros agricultores y no dejar salirse de rositas a las empresas importadoras cuyo negocio contamina muchísimo más", reclama Aguado tras denunciar el doble lenguaje y vara de medir.

Hemos comprobado como seguimos instalados en el doble lenguaje de la hipocresía que tan acostumbrados nos tienen desde Bruselas

Los agricultores exigen que se potencie los productos de proximidad y se establezcan incentivos. "Es evidente que quien contamina debe pagar, pero quien descontamina también debe cobrar", señala Aguado.

La agricultura garantiza una gran capacidad de absorción de carbono. De acuerdo con un estudio del IVIA, solo la citricultura de la Comunitat Valenciana tiene una fijación anual neta de entre 800.000 y 900.000 toneladas de CO_2. Por el contrario un campo sin cultivar es un polvorín para incendios forestales, un potencial vertedero y un refugio de fauna salvaje o plagas. Sin duda, no habrá lucha contra el cambio climático ni Pacto Verde sin una agricultura sostenible desde el punto de vista ambiental, pero también social y económico, señalan desde AVA.

La agricultura de proximidad y de km cero debe ser un mandato para las próximas décadas en Europa. España debe aprovechar esta gran oportunidad para modernizar su agricultura y dotarla de los medios transporte que permita el acceso al corazón de los mercados europeos a través del Corredor del Mediterráneo y también del agua en todo su territorio.

Resulta incomprensible de entender la incapacidad demostrada para resolver el problema del agua para la agricultura. Es cierto que hay que modernizar regadíos, optimizar recursos disponibles y reciclar hasta la última gota de agua, pero no por ello renunciar a la vertebración hídrica de nuestro país.

Los trasvases no deberían caer en el olvido. Al menos deberían afrontar la necesaria conexión de las distintas cabeceras de cuencas que permitan vertebrar los recursos hídricos disponibles para atender las necesidades y potenciar el mejor aprovechamiento de las tierras, de su clima y la posición geoestratégica de España hacia la agricultura de futuro. España tiene un enorme potencial agrícola que permitirá a Europa dar respuesta a sus necesidades en las próximas décadas.

Nos conformamos con muy poco y es hora de reclamar que, con los fondos disponibles de Europa Next Generation, se vertebren los recursos disponibles de norte a sur para que las futuras generaciones dispongan de las necesarias autopistas del agua que garanticen la disponibilidad de este recurso en cualquier lugar.

Sin embargo, la realidad es la consolidación de un conformismo inadmisible e incompresible a sabiendas del enorme problema y pérdidas que provocan las sequías cada año. En apenas tres años de sequías los costes de las pérdidas sufridas habrían bastado para financiar un auténtico plan hidrológico nacional, consensuado por todos.

Sin embargo, hemos caído en el conformismo, en las incapacidades de resolver los problemas con solo mirar a otra parte. Nadie ha sido capaz de afrontar la solución hídrica ni plantar cara al problema de déficit que sufre España como hacen en cualquier país avanzado. Es hora de poner sobre la mesa las soluciones y fondos que permitan afrontarlas.

Mientras tanto seguimos instalados en los debates de siempre, en un quita y pon a la hora de dar respuesta sobre las necesidades de agua. En ese permanente mendigar al que se somete a determinados territorios, el Consell valenciano debería reivindicar una solución permanente y posible al problema del agua.

LA PLANTA BAJA — LUISFU



Agrocomercio

El CGC culmina con éxito el envío de naranjas a India con tratamiento de frío en tránsito

Los contenedores han pasado la inspección oficial hindú y ya han sido despachados

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Comité de Gestión de Cítricos ha culminado con éxito el envío de prueba de naranjas a India con tratamiento de frío en tránsito.

El grueso de este primer envío experimental coordinado por el CGC de nueve contenedores de naranjas Valencia partió del Puerto de Valencia en el buque de MSC Sixin el 9 de junio, procedente de las instalaciones de Fricasa en el Puerto de Castellón. Antes, el 27 de mayo, lo hicieron otros dos contenedores desde este enclave, que también formaban parte de la misma expedición.

El primer envío llegó al Puerto de Nhava Sheva, en Bombai, el pasado 28 de junio; el segundo lo hizo el 24 del mismo mes. Ambas partidas —en total, unas 246 toneladas— fueron analizadas por las autoridades indias, que pudieron comprobar en los termógrafos de los contenedores que no se había roto la cadena de frío para su conservación ni producido incidencia alguna en el tratamiento de frío aplicado durante el transporte en barco hacia India. Más tarde, la carga pasó también los controles en materia de fitosanidad, de calidad y otros más específicos, por lo que se permitió despachar las dos partidas.

La apertura definitiva de este mercado —en condiciones viables para exportar naranjas españolas— queda ahora pendiente de la aprobación del nuevo plan de cuarentena, de su notificación a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de la definitiva publicación en el diario oficial del nuevo protocolo. Será entonces, probablemente cuestión de varios meses, cuando se habilitará a los operadores para poder realizar el necesario *cold treatment* en tránsito.



Operativa de descarga en las instalaciones de Fricasa a comienzos de junio. / CGC

La validación del envío de prueba realizado por el CGC representará, en la práctica, la apertura del mercado de cítricos indio para la naranja española.

El CGC quiere reiterar su agradecimiento, más allá del esfuerzo conjunto de los 10 exportadores asociados que han participado en la misión, a todas las entidades que han contribuido a su éxito: al Ministerio de Agricultura —que negoció durante años con paciencia y trabajo continuo el expediente—, al esfuerzo político y técnico desarrollado por la Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación de la Embajada de España en Nueva Delhi, a la Oficina Comercial de España —que trabajó eficientemente 'sobre el terreno'— y a la Conselleria de Agricultura de la Comunitat Valenciana, que contribuyó a financiar la expedición.

"A partir de la aprobación del nuevo protocolo, el reto pasará a ser consolidar la red comercial embrionariamente abierta en este mercado, que es un destino complicado, con dificultades logísticas evidentes para los productos perecederos pero muy interesante, porque tiene un gran potencial demográfico, una clase media que va a más y que por todo ello podría tener un importante recorrido y crecimiento", señaló la presidenta del CGC, Inmaculada Sanfeliu.

India como mercado

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, el doble que la española) se comercialice en su mercado doméstico. La importación foránea está restringida casi al 100% a las naranjas y si bien, dada su población, resulta aún muy reducida, está acreditando un crecimiento exponencial: si en 2009 esta solo llegaba a 9.925 toneladas, en 2019 las importaciones foráneas ascendieron a 76.538 t y en 2020, pese a la enorme incidencia de la COVID-19 en el transporte marítimo internacional, estas cifras se mantuvieron (según las primeras estimaciones). De ese volumen correspondiente a 2019, 53.589 toneladas procedieron de Egipto, 10.792 toneladas de Sudáfrica y 7.514 toneladas de Australia (estos dos últimos países, en contraestación). ■

El actual protocolo —el que ahora se pretende modificar— impone que el tratamiento de frío exigido para garantizar la no presencia de *Ceratitis capitata* en los cítricos se tenga que realizar necesariamente antes de embarcar la fruta. Los cítricos deben someterse en pre-embarque, en las instalaciones del puerto de salida, a unas temperaturas de entre 0 y 1,1 grados durante entre 10 y 12 días. A este *cold treatment* se le debe añadir el transporte refrigerado durante los 21-30 días que se emplean en llegar al puerto de destino. Con este modo de proceder, se realizó un primer envío experimental de un contenedor en 2015 y a partir de entonces diversos operadores del CGC comenzaron a trabajar exportando pequeños volúmenes.

"La operativa, con tantos días de tratamiento de frío y de viaje en barco era carísima y afectaba a la condición de la fruta y en todo este tiempo no se han podido consolidar los esfuerzos realizados porque el protocolo era inviable", explica Sanfeliu.

Con las nuevas condiciones, que ahora han demostrado su eficacia en cuanto a garantizar la ausencia de la citada plaga y que además son las que se ajustan a los estándares internacionales, las naranjas son sometidas durante más días —hasta 20— pero a una temperatura algo más alta —3 grados o menos— y, lo que es si cabe más importante, el tratamiento se puede realizar en tránsito, durante el viaje.

"Es igual de seguro en términos fitosanitarios, la fruta llegará en mejores condiciones a los consumidores indios y es mucho más económico", concluye la presidenta del CGC.

Las diez empresas que han participado en esta expedición liderada por el CGC han sido: Bagu, Bollo International Fruits, Cañamás Hermanos, Fontestad Citrus, Frutas Tono, Fruxeresa, García Ballester, Juan Motilla, Martinavarro y Vicente Giner.

La importación comunitaria de tomate fresco crecerá un 7 por ciento en 2021

La exportación sufrirá una bajada récord del 21 por ciento

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La importación comunitaria de tomate fresco crecerá un 7 por ciento en 2021 respecto al año pasado, mientras que las exportaciones descenderán un 21 por ciento, permaneciendo Marruecos como el primer proveedor con el 70 por ciento del total importado, según el Informe sobre la situación de los mercados agrícolas en la Unión Europea, correspondiente al verano de 2021 publicado por la Comisión Europea.

Las importaciones de tomate fresco de la UE se situarán en 664.0000 toneladas, un 7% más que en 2020 y un 18% más con relación a la media de los últimos cinco años. El Informe de la Comisión destaca el crecimiento de las compras a Turquía, con un 36% más entre enero y abril de 2021 respecto al mismo periodo de 2020.

La exportación de tomate fresco de la UE está descendiendo desde 2013 y se espera que en 2021 haya una bajada récord del 21% respecto a 2020, situándose en 350.000 toneladas. El retroceso de la exportación comunitaria de tomate en los últimos cinco años ha sido del 27%. La fuerte caída en 2021 se debe al retroceso de los envíos a Reino Unido que, según el Informe de la Comisión, se ha situado en un 37% menos en el periodo de enero a abril de 2021, siendo Reino Unido el primer mercado para los exportadores de tomate de la UE, con el 52% del total. Por otro lado, la CE expone que la producción de tomate


La exportación de tomate fresco de la UE está descendiendo desde 2013. / VF

fresco caerá un 2% en 2021, lo que supone un 5% de caída en relación con los últimos cinco años, debido, al descenso de España, principal productor de la UE con un 10% menos, y al de Francia, con un 2% menos.

Para Fepex, los informes de perspectivas de la Comisión Europea son positivos para conocer la situación de los distintos sectores agrícolas en la UE, pero se requieren medidas que atajen los problemas detectados, que sobrepasan situaciones puntuales de campaña, como la situación crítica del tomate. Se requiere un plan de medidas para recobrar la competitividad que empiece por recuperar la preferencia comunitaria y evitar las importaciones de terceros países cuando supongan distorsiones del mercado comunitario.

A 17 JULIO

Exportados 446.159.175 kilos de cítricos a países terceros

En la campaña 2020/2021, a 17 de julio, se han enviado a países terceros, en exportación (445.721.065) y reexportación (438.110), un total de 446.159.175 según informa la Dirección Territorial de Comercio Exterior (Soivre-Valencia). En la campaña 2019/2020, a 18 de julio de 2020, lo exportado eran 243.050.861 kilos.

	Campaña 20/21		Campaña 19/20	
Países de destino (Kg):	**Export.**	**Reexport.**	**Export.**	**Reexport.**
Albania			5.400	
Andorra	502.734	1.294	668.915	
Angola			99.555	
Arabia Saudita	22.677.252		12.615.988	
Argentina	2.745.913		621.629	
Armenia	18.183		59.315	
Australia	258.153		335.656	
Bahrain	347.500		192.840	
Bangladesh			39.842	
Bielorrusia	4.631.231		2.510.409	
Bosnia-Hercegovina	63.699		446.316	
Botsuana	22.880			
Brasil	19.051.997		22.890.408	
Bulgaria	210			
Burkina Faso	34.673		36.600	
Cabo Verde	117.354		353.940	73.901
Camerún			7.046	
Canadá	53.684.448	22.950	49.715.501	
Chad			21.840	
China	1.493.269		9.271.919	
Colombia	605.824		513.148	
Congo (República)	22.434		14.676	
Corea del Sur	404.334		241.358	
Costa de Marfil	141.022	14.677	119.750	2.889
Costa Rica	1.610.295		1.168.344	
Curaçao	503.311		380.430	
Djibouti			11.160	
El Salvador	217.101		105.420	
Emiratos Árabes Unid	12.747.219	300	9.986.061	100
Estados Unidos	354.891		922.250	
Gabón	388.576		66.066	4.738
Georgia	42.042			
Ghana	142.890		44.969	
Gibraltar	373.661	12.827	344.619	12.917
Gran Bretaña	197.199.974	3.630		
Guatemala	202.043		168.840	
Guinea	44.273	4.902	1.981	1.439
Guinea Ecuatorial	429.006	46.907	392.205	73.474
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		139.701	42
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	27.427	77.173	25.566
Marruecos	389	87	37.976	120
Mauricio			23.625	
Mauritania	54.964	2.344	5.053	3.904
Moldavia	1.250.646	24.920	1.773.816	5.207
Montenegro			40.652	
Nigeria	74.370		91.578	
Noruega	42.183.768		38.175.333	27.600
Omán	1.714.821		1.167.811	
Panamá	1.838.699		1.003.399	
Perú	22.080			
Qatar	3.969.127		3.070.688	
Rep. Centroafricana	172.008	85.105	172.870	64.576
Rep. Demo. Congo			16.560	
Senegal	22.275		68.511	4.680
Serbia	3.097.611	11.980	4.625.355	2
Sierra Leona	10.777			
Singapur	374.767		355.189	
Sri Lanka			41.633	
Sudáfrica	2.287.125		2.993.879	
Suiza	59.707.313	178.761	67.030.283	280.265
Togo			3.332	
Ucrania	3.835.362		3.478.741	
Uruguay	342.938		267.423	
Por variedades (Kg):				
Clausellina	3.565.065	20	39.875	
Satsuma	2.442.738	19	1.769.191	9
Clementina	62.294.670	20.236	43.898.629	4.808
Clementina hoja	8.242.383		5.031.784	
Clemenvilla	4.675.463		3.171.886	31
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	34.335.142	26.287	8.432.089	9.068
Uso industrial	118.154			
Nadorcott	27.427.401	36.340	8.484.640	80
■ TOTAL MANDARINAS	154.109.156	82.902	77.824.255	13.996
Navelina	60.846.865	19.581	39.591.205	4.915
Navel	15.843.619	16	6.106.950	9.741
Navel Late	3.531.850	698	1.808.421	39.460
Lane Late	66.919.560		52.039.698	22
Salustiana	15.080.185		10.398.128	60
Cadenera	599.346		166	
Sanguina	89.437		18.444	
Sanguinelli	1.030.239		493.725	
Valencia Late	12.935.739	112.844	7.234.854	62.166
Verna	97.368	38	7.442	39
Otras	13.837.740	43.421	2.491.929	80.324
Uso industrial	495.483		922.455	
Navel Powel	11.806.644	4.194	8.770.600	
Barberina	3.476.728	47	237.880	3.513
■ TOTAL NARANJAS	206.590.802	180.838	130.121.895	200.241
■ TOTAL LIMONES	79.649.036	143.141	31.511.338	366.773
■ TOTAL POMELOS	4.905.310	31.145	2.980.071	23.089

Las exportaciones agroalimentarias crecen un 9,1% hasta mayo

Frutas, hortalizas y legumbres españolas han generado una facturación de 9.629,7 millones de € de enero a mayo de 2021

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Las exportaciones agroalimentarias españolas han subido el 9,1% entre enero y mayo, respecto al mismo periodo de 2020, alcanzando una facturación de 23.889,6 millones de euros, según ha informado el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Su último informe mensual de comercio exterior precisa que las ventas de alimentación, bebidas y tabaco representaron el 19,1% de todas las exportaciones españolas. Las importaciones agroalimentarias, el 11,4% del total, fueron valoradas en 14.821,9 millones de euros, el 3,4% más que en los cinco primeros meses de 2020. El saldo de la balanza comercial agroalimentaria arrojó un superávit de 9.067,8 millones de euros en ese periodo, lo que supone un incremento del 20,1% anual.

Entre las exportaciones, ha destacado el aumento del 23,2% de las ventas de aceites y grasas, hasta los 2.100,9 millones de euros, en particular a Italia y, con menor intensidad, a Portugal, Países Bajos y China.

Le siguieron las subidas de las ventas de bebidas en un 18,1% (1.755,3 millones) y de los productos cárnicos en un 15,2% (4.420,1 millones), estos últimos sobre todo a China y, a gran distancia, Filipinas, Corea del Sur y Dinamarca.



Frutas, hortalizas y legumbres han sido de nuevo el segmento más exportado. / VF

Las importaciones agroalimentarias, el 11,4% del total, fueron valoradas en 14.821,9 millones de euros

Las frutas, hortalizas y legumbres han sido de nuevo el segmento más exportado en agroalimentación, por valor de 9.629,7 millones de euros, el 0,8% más que entre enero y mayo de 2020.

Entre las importaciones, han crecido especialmente las de productos cárnicos en un 6,1%, hasta los 873,4 millones de euros, según el informe. Los productos agroalimentarios que más compró España del exterior han sido frutas, hortalizas y legumbres (por 2.653,8 millones de euros, el 2,7% menos), sobre todo de Estados Unidos y, en menor medida, de Francia, Reino Unido y Argentina; y productos pesqueros (2.570,2 millones, el 0,9% más).

Las compras de aceites y grasas —procedentes principalmente de Indonesia y, a gran distancia, de Túnez, Ucrania y Malasia— se han reducido el 4,7% anual en los cinco primeros meses del año y sumaron 1.320,7 millones de euros.

Los países extraeuropeos se resisten a las frutas y hortalizas españolas

Los países no europeos reciben solo el 3% del total de las frutas y hortalizas exportadas por España

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La exportación española de frutas y hortalizas frescas a países no europeos cayó un 22,5% en volumen y un 24% en valor, totalizando 144.781 toneladas y 156,6 millones de euros, en el primer cuatrimestre del año. Los últimos datos actualizados por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales ponen en evidencia la dificultad para la consolidación de nuevos mercados.

Los países no europeos representan solo el 3% del total de frutas y hortalizas exportadas por España en el primer cuatrimestre de 2021, que se situó en 4,8 millones de toneladas, y el 2,5% del valor total que ascendió a 6.135 millones de euros.

El retroceso de las exportaciones de los envíos extra-europeos hasta abril de este año se ha debido, en gran medida, al retroceso de países que en otros momentos han experimentado resultados positivos, como es el caso de Brasil. Brasil es el primer mercado de destino del sector en el continente americano, donde España exportó 11.697 toneladas por un valor de 10 millones de euros, cifras que representan un 27% menos en volumen y un descenso del 29% en valor respecto al primer cuatrimestre de 2020.



La exportación a países no europeos cayó un 22,5% en volumen y un 24% en valor en el primer cuatrimestre. / VF

La exportación a China, con volúmenes muy inferiores a los de Brasil, también bajó, con un 86% menos en volumen y 1.238 toneladas, y un 89% menos en valor y 1,7 millones de euros.

El bajo nivel de exportaciones a países no europeos responde a múltiples y diversas causas, entre las que destacan las barreras fitosanitarias, además de aquellas otras relacionadas con aspectos logísticos, financieros y comerciales. Se debe también, según Fepex, a una escasa implicación de la Comisión Europea en la apertura real de nuevos mercados, por lo que se requiere un compromiso mayor por parte de las autoridades comunitarias en las negociaciones comerciales específicas.

Fumispore®

Fumispore® vuelve a ocupar su puesto

La combinación [materia activa + sistema de ignición]
(ácido glicólico) (ultradifusión)
que permite alcanzar elevadas eficacias biocidas en cualquier zona del recinto.

Fumispore® tiene eficacias muy elevadas en desinfección ambiental, de superficies y de cajones y bins de recolección. Eficacias que solo se conseguían por mojado con potentes biocidas como los amonios cuaternarios.

Fumispore® ayuda a prevenir contaminaciones cruzadas y a controlar podridos de frutas y hortalizas. Teniendo la misma eficacia frente a las cepas S (sensibles) y las R (resistentes) a los fungicidas en uso.

DESINFECCIÓN EFICAZ
SIN RESIDUOS

@Citrosol_com
CITROSOL

CITROSOL
ADVANCED POSTHARVEST SOLUTIONS

www.citrosol.com
info@citrosol.com

OPINIÓN

Una decisión a la altura de la grave situación fitosanitaria



Por INMACULADA SANFELIU (*)

La globalización del mercado internacional favorece el comercio agrícola y, en consecuencia, que cada año miles de millones de productos vegetales sean trasladados entre países. Evidentemente, con las mercancías viajan plagas y enfermedades. Y, como las condiciones climatológicas han cambiado, con inviernos más cortos y suaves, muchas plagas se establecen fácilmente en los nuevos ecosistemas, donde anteriormente no podrían haberlo hecho. Se trata de plagas y enfermedades vegetales especialmente peligrosas, porque en los nuevos territorios donde se implantan se desconoce su desarrollo o su ciclo biológico y su correcto tratamiento, y porque en muchas ocasiones carecen de enemigos naturales y, a veces, encuentran nuevos hospederos. Dadas las condiciones climáticas favorables y la falta de depredadores, pueden propagarse y provocar daños ambientales, destrucción de especies de plantas nativas, pérdidas económicas sustanciales en la producción agrícola y un aumento en el uso de pesticidas. Por tanto, las medidas para prevenir su introducción y propagación son fundamentales. Son suficientes unos cuantos años para que ciertas plagas ya estén firmemente asentadas en sus nuevos hábitats.



El 'Cotonet' deforma el fruto desde sus estados iniciales. El control de las hormigas es clave. / CGC

No podíamos escapar de ese riesgo asociado al creciente comercio mundial de cítricos y al trasiego asociado de plagas y enfermedades y solo era cuestión de tiempo. No era la primera vez que sucedía y no será la última. En lo que llevamos de siglo, se han introducido en la Península 15 patógenos foráneos. Siete de las veinte plagas y enfermedades vegetales que la UE clasifica como 'prioritarias' por su enorme impacto económico y ambiental afectan a los cítricos. Entre ellas, la 'mancha negra', un hongo que durante lustros Sudáfrica y sus palmeros repitieron incesantemente que era incapaz de adaptarse a nuestro clima mediterráneo y que ahora ya está presente en Túnez.

A ello debe añadírsele que la Unión Europea representa el mercado más atractivo por número de consumidores y por capacidad de compra y consumo, y destino lógico por lo tanto de la producción mediterránea de cítricos y de la del hemisferio sur. Y, sin embargo, en ningún momento se ha utilizado el principio de preferencia comunitaria como argumento para cerrar la UE al proceso de globalización incesante, ni para privilegiar la agricultura sobre otros sectores económicos. Todo lo contrario.

Y la citricultura española ha sido claramente víctima de condicionantes políticos externos, derivados tanto de los compromisos multilaterales (Acuerdo de Marrakech y creación de la Organización Mundial de Comercio, OMC, en 1994) como de la evolución de las políticas agrarias de los países terceros desarrollados y de las exigencias de otras políticas comunes de la UE, como la política comercial y la política de cooperación al desarrollo, materializados en diversos acuerdos preferenciales y concesiones unilaterales de la UE a la práctica totalidad de países menos desarrollados (el SPG ó Sistema de Preferencias Generalizadas).

Todo ello ha conducido a que hoy la UE sea, de lejos, el primer comprador mundial de cítricos.

ENTRÓ EN 2009

En 2009 se detectó por primera vez en España el Cotonet de Sudáfrica (*Delottococcus aberiae*) en Benifairó de les Valls (Valencia) sobre naranjo dulce y clementino. De origen africano, está presente en países de la zona central y meridional de África: Kenia, Mozambique, Sudáfrica, Suazilandia, Tanzania o Zimbawe. Dada la escasa información sobre esta plaga, existen dudas sobre su área de distribución real. Aunque en Sudáfrica se ha encontrado en cítricos, no se había descrito como plaga hasta su detección en España, constituyendo la primera cita a nivel mundial. No se tiene constancia de su presencia en otros países de la UE, ni fuera de los países africanos citados.

No es una plaga regulada ni por España ni por la UE. Tampoco se encuentra en la lista de Alerta de la Organización Europea y Mediterránea de Protección de Plantas (EPPO). No obstante, el género *Delottococcus* está considerado plaga de cuarentena en EEUU, Israel y Corea del Sur (Tena, 2019).

Por su parte, *Delottococcus aberiae* se localiza, como se ha comentado anteriormente, únicamente en algunos países de África central y meridional (Ben-Dov et al., 2013). Por lo tanto, la introducción de este pseudocóccido en la zona podría estar relacionada con la importación de cítricos o plantas ornamentales procedentes de algún país del África Subsahariana.

No se puede proteger un país confiando solo en los controles fronterizos y su implementación homogénea. Más aún cuando no se trata de un país sino de 27 intereses diferentes

PRIMERA CONCLUSIÓN

No se puede proteger un país confiando solo en los controles fronterizos y su implementación homogénea. Más aún cuando no se trata de un país sino de 27 intereses diferentes (antes 28) y la citricultura de la UE es meridional y, por tanto, alejada del centro de poder septentrional y de sus intereses de producción, importación, portuarios y de distribución comercial, previa incorporación de valor añadido, así como de producción industrial.

Se debe obligar a que se garantice el transporte a la UE de plantas y productos vegetales sin plagas desde su origen y ello es responsabilidad del ejecutivo comunitario. Estas son las medidas más eficientes para prevenir la propagación de las plagas. El proceso debe comenzar en el lugar de producción de las plantas y los productos vegetales, con el registro de las parcelas de producción y de sus unidades de producción, trazabilidad, tratamientos y otras medidas agrícolas eficaces en el momento adecuado desde el inicio del último ciclo vegetativo, inspecciones apropiadas en el país exportador durante la producción, en procedimientos de muestreo intensificados y en la comunicación previa de la lista de parcelas de producción autorizadas con sus unidades de producción autorizadas para garantizar la trazabilidad, que se garanticen con un certificado fitosanitario, y su verificación mediante inspecciones de importación apropiadas. En ocasiones, según el organismo nocivo de que se trate asociado al país de origen de la exportación, se hace necesario un tratamiento de frío o *cold treatment*, normalmente en tránsito. En conjunto se llama "protocolo fitosanitario de exportación" y nos los imponen a nosotros en el marco de lentas y complejas negociaciones bilaterales España/País no-UE para poder exportar nuestros cítricos a los "países no comunitarios" que son productores de cítricos.

IRRESPONSABILIDAD DE LA UE

La citricultura española tiene todas las razones para lamentarse por la irresponsabilidad de la UE en materia de prevención de entrada de plagas y enfermedades foráneas y 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.

La Comisión Europea (CE) está permitiendo que Sudáfrica no tenga que aplicar en sus exportaciones de cítricos a la UE el tratamiento que es referente internacional de eficacia probada para la falsa polilla (el *cold treatment*). El ejecutivo comunitario consiente a la simple aplicación del llamado "enfoque de sistemas" (un conjunto de estrategias de Manejo Integrado de la Plaga en ese cultivo para controlarla) empleado por Sudáfrica en la actualidad para mitigar el riesgo de entrada de la *Thaumatotibia leucotreta*, una plaga cuarentenaria y prioritaria en la UE —en el top 20 de las de mayor impacto económico y medioambiental—, y que representa un grave riesgo para los países comunitarios productores de cítricos cuando se importan agrios en la UE originarios de países de origen en los que está presente. El ejecutivo comunitario cede al chantaje y amenazas sudafricanas eludiendo la única solución posible tratándose de un problema de fitosanidad por una plaga que, si entrara y se propagara en la UE, provocaría graves pérdidas económicas a su principal cultivo hortofrutícola, los cítricos, con 550.000 hectáreas y 10,6-12,3 millones de toneladas de producción, con costes elevadísimos y los estándares laborales, medioambientales y de seguridad alimentaria más exigentes del mundo.

El "enfoque de sistemas" que está aplicando Sudáfrica en la actualidad no funciona. Prueba de ello son las interceptaciones de *T. leucotreta* en los últimos años: 3 en cítricos originarios de Israel y 10 de Sudáfrica en 2017 (además de 1 de Suazilandia y 9 de Zimbawe), 2 de Israel y 10 de Sudáfrica en 2018, 7 de Israel y 21 de Sudáfrica en 2019 (además de 2 de Suazilandia y 4 de Zimbawe), 1 de Israel y 14 de Sudáfrica en 2020 (además de 1 de Zimbawe) y 1 de Israel y 2 de Sudáfrica (además de 1 de Zimbawe) en lo que llevamos de 2021 (la campaña de Sudáfrica ha comenzado recientemente).

El Cotonet de Sudáfrica se asentó y se dispersó en la Comunidad Valenciana y, una vez revocadas en 2020 las autorizaciones vigentes para los productos fitosanitarios que contengan clorpirifos y metil-clorpirifos, al finalizar el periodo de gracia el pasado 16 de abril de 2020 (fecha final de almacenamiento, eliminación y uso) y con la entrada en vigor a partir del 13 de noviembre de 2020 de la bajada de sus LMRs en la UE al límite de determinación analítica de 0,01 ppm para todos los cultivos, no se ha podido evitar la dispersión ni reducir la incidencia en los lugares donde estaba presente con anterioridad a la prohibición del uso de estos productos de eficacia probada.

A diferencia de otros cóccidos, los daños producidos por esta especie son muy graves, ya que tiene la capacidad de deformar el fruto de naranjo y clementino desde sus estados iniciales, desde flor a tamaño de 1,5 cm de diámetro. Ello, evidentemente, provoca niveles importantes de destrío y que sea imposible la venta de las producciones.

Los últimos años, las estrategias de su control se han basado

en la aplicación del metil-clorpirifos, sustancia activa muy eficaz y con excelente nivel de control en campo. La plaga ahora está fuera de control y los graves daños en las especies hospedantes se han multiplicado.

La bajada de sus LMRs en la UE al límite de determinación analítica de 0,01 ppm significa riesgo de alertas sanitarias si se detectan residuos a partir de entonces y riesgo de rechazo por parte de la gran distribución europea, nuestros clientes. Los cítricos de España habían recibido 3 notificaciones de alertas sanitarias en los últimos 5 años, en 2021 ya llevamos 2 por metil-clorpirifos, ambas de la Comunidad Valenciana.

En base al informe de la EFSA (European Food Safety Authority) que concluyó la peligrosidad de los insecticidas clorpirifos y metil-clorpirifos para la salud de las personas, se prohibieron de manera definitiva a nivel comunitario y también en base a estos riesgos el Ministerio de Agricultura denegó la autorización excepcional de uso del metil-clorpirifos en 2020 y en 2021.

Italia en cambio concedió la autorización excepcional en 2020 de metil clorpirifos para melocotón y nectarina, argumentándosenos como respuesta al agravio que, en noviembre de 2020, cuando se bajara el LMR, estas frutas ya no estarían en la cadena alimentaria. En 2021, de momento, Italia no ha concedido excepcional al metil-clorpirifos. Han publicado una autorización de sales potásicas de ácidos grasos, y una propuesta de autorización para metil-clorpirifos.

SEGUNDA CONCLUSIÓN

La peligrosidad de los insecticidas clorpirifos y metil-clorpirifos para la salud de las personas que ha determinado y "justificado" la prohibición de su uso en la UE y la denegación de la autorización excepcional ya no es tal peligrosidad cuando se trata de cítricos originarios de países terceros. Porque estamos asistiendo hoy a un incremento exponencial en la UE del rechazo de partidas de cítricos originarias de Turquía, Brasil, Egipto, Marruecos... tras detectarse residuos de clorpirifos, etil-clorpirifos y metil-clorpirifos sin que se produzca ninguna consecuencia excepto el rechazo de la partida en cuestión.

Solo en enero de 2021, Turquía ha recibido 42 notificaciones de alertas sanitarias (RASFF) por incumplir los LMR (límites máximos de residuos) de la UE en sus exportaciones citrícolas, 82 hasta finales de junio.

Además, los rechazos se producen únicamente entre las partidas o lotes muestreados y, en el caso de los cítricos de estos orígenes, tan solo se exige el muestreo del 5% y del 10% de las partidas importadas. De lo que se concluye la entrada de múltiples lotes de cítricos "contaminados" y de "riesgo para la salud humana" de países terceros.

Además de la falta de reciprocidad en las condiciones de producción exigidas a estos socios preferentes, la impasibilidad de la UE está poniendo en evidencia algo que todos sabíamos o, al menos, sospechábamos: cuando se trata de intereses económicos y/o geopolíticos los riesgos para la salud humana del consumidor europeo (hasta el carácter cancerígeno o neurotóxico) y la sostenibilidad en la obtención del producto comercializado en el mercado de la UE ya no son ni tan prioritarios ni tan importantes.

TERCERA CONCLUSIÓN

El Cotonet de Sudáfrica no se ha propagado a causa de la retirada de las dos sustancias activas citadas y la fecha en la que se iba a producir la prohibición de su uso —abril de 2020— era sobradamente sabida, pero conociendo y habiendo sido advertidos de que estos productos eran claves en la lucha contra esta plaga no podemos entender ni compartir que no se haya defendido ante Bruselas una prórroga en su uso y paralelamente se hubieran acelerado los trámites para, al menos, contar con algún medio con el que poder combatirlo.

La peligrosidad de los insecticidas clorpirifos y metil-clorpirifos para la salud de las personas que ha "justificado" la prohibición de su uso en la UE y la denegación de la autorización excepcional ya no es tal peligrosidad cuando se trata de cítricos originarios de países terceros, como Turquía o Egipto, que los siguen usando, según lo acreditan las alertas del RASFF, sin que ello tenga consecuencia alguna

El 'Cotonet' no se ha propagado a causa de la retirada de las dos sustancias pero no podemos entender ni compartir que no se haya defendido ante Bruselas una prórroga en su uso y que paralelamente tampoco se hubieran acelerado los trámites para, al menos, contar con algún medio con el que poder combatirlo

Además, para el futuro, antes de tomar cualquier decisión científico-política relativa a la reducción del uso de plaguicidas o aprobar cualquier normativa vinculante, es imprescindible llevar a cabo una evaluación exhaustiva sobre las consecuencias económicas, sociales y medioambientales acumulativas asociadas a los objetivos que las estrategias "De la granja a la mesa" y sobre Biodiversidad fijan para la agricultura. En un futuro no muy lejano habrá formas de mejorar nuestra actividad utilizando menos fitosanitarios gracias al control biológico, control biotecnológico, medidas higiénicas y culturales, métodos digitales o nuevas técnicas genómicas, pero actualmente no todas las opciones están a nuestro alcance.

Dada la gravedad de la dispersión y daños del Cotonet de Sudáfrica en la Comunidad Valenciana, no se puede perder el tiempo en acusaciones cruzadas de irresponsabilidad por la falta de control fitosanitario a las importaciones y por pasividad a la hora de facilitar alternativas de lucha contra el patógeno o de irresponsabilidad por la expansión de la plaga a los propios citricultores, recolectores, cooperativas y comercios que, con su actividad normal, puedan haber contribuido a trasladar el insecto de una parcela a otra.

Demos la bienvenida por fin a la anunciada (el pasado viernes) cofinanciación Ministerio/Conselleria de un Plan de Acción contra *Delottococcus aberiae* (control biológico, trampeo masivo, seguimiento de poblaciones y avisos, tratamientos insecticidas, ensayos con productos fitosanitarios de control del cotonet de Sudáfrica, medidas de bioseguridad e higiene,..) y desde aquí exigimos a ambas Administraciones que el compromiso y la dotación presupuestaria esté a la altura de la gravedad de la situación y de la importancia del sector y la rápida publicación del correspondiente decreto-ley.

Desde aquí solicitamos también al Ministerio de Agricultura la ampliación e inclusión como gastos financiables con cargo a los fondos operativos de las Organizaciones de Productores:

1. Liberación de *Cryptolaemus montrouzieri*, además de en limonero (actualmente ya autorizado), también para naranjo y mandarino, para el control de *Planococcus citri* y *Delottococcus aberiae*.

2. Utilización del trampeo masivo mediante feromonas sexuales y piretrinas naturales, mediante unos difusores unificados para el control conjunto de *Aonidiella aurantii*, *Delottococcus aberiae* y *Planococcus citri*.

3. Costes de instalación y funcionamiento de insectarios colaboradores para la cría y liberación de *Anagyrus aberiae*, por parte de las organizaciones de productores, para liberaciones de enemigos naturales entre sus socios

4. Liberación de *Anagyrus aberiae*, en cítricos, para el control de *Delottococcus aberiae*, cuando se inscriba por alguna entidad *Anagyrus aberiae*, como OCB apto para su comercialización en España.

Si la producción en masa del *Anagyrus aberiae*, parasitoide del Cotonet, es compleja, contrátese desde la Administración con empresas especializadas, realícense compras extraordinarias del parásito *Cryptolaemus* (que funciona contra la plaga en verano, para su aplicación contra el cotonet en las próximas semanas, increméntese el suministro de trampas de feromonas para la próxima campaña, avánces la fabricación para tener suficientes trampas en invierno, investíguense todos los métodos existentes de gestión de hormigas (que pastorean y protegen el Cotonet).

En definitiva, lo que desde el CGC cabe exigir a las administraciones responsables de la situación actual por falta de previsión, omisión o inacción es que ante la magnitud del desastre económico causado por el Cotonet de Sudafrica en las plantaciones de la Comunidad Valenciana, se pongan todos los medios disponibles de ejecución, investigación, y presupuestarios para que la plaga se pueda situar bajo control. En estos momentos no lo está, y los daños que está causando a los productores y a nuestra posición comercial en los mercados son muy graves.

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

Aplazado el acuerdo sobre el documento base de la PAC

El ministerio y las comunidades autónomas seguirán trabajando en el Plan Estratégico de la PAC que se presentará a la Comisión Europea

RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

El ministro Luis Planas presidió la semana pasada la Conferencia Sectorial de la Política Agraria Común (PAC), a la que asistieron los consejeros de las 17 comunidades autónomas, para trabajar sobre el documento preparado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación que se debe presentar a la Comisión Europea a finales de diciembre y se ha acordado proseguir los trabajos de elaboración del Plan Estratégico de la PAC

Desde el ministerio señalaban que se había logrado "un consenso para proseguir el proceso de elaboración del Plan Estratégico, tomando como base el documento presentado por el MAPA. El primer paso será un grupo de trabajo sobre ecoesquemas, de cuyo resultado se informará a la Conferencia Sectorial, a la que el MAPA mantendrá informada de los progresos en la elaboración del Plan en colaboración con las comunidades autónomas, compartiendo todos el objetivo de que se presente a la Comisión antes del 31 de diciembre".



Imagen de la Conferencia Sectorial de la Política Agraria Común (PAC). / MAPA

El ministro definía el documento como un "documento de compromiso e intentamos que el acuerdo sea lo más amplio posible. Dar cabida a todos en un país con 17 comunidades autónomas, con una realidad tan compleja y tan diversa desde el punto de vista agronómico es muy complicado. Pero, aún así, desde un enfoque constructivo y posibilista intentamos llevar a cabo ese acuerdo lo más amplio posible".

A pesar de no haberse alcanzado un acuerdo y haber decidido posponer la negociación, Planas mostraba una visión optimista de cara al futuro inmediato: "Ha sido una conferencia sectorial satisfactoria y positiva, fruto del buen trabajo de todos, en la

(Pasa a la página siguiente)

"Aplazado el..."

(Viene de la página anterior)

que ha habido un debate rico y diverso y hemos comprobado la voluntad de caminar juntos", explicó el ministro.

Luis Planas remarcó que el Plan Estratégico priorizará tanto la incorporación de los jóvenes como de las mujeres, con marcadas líneas de actuación para contribuir al medio ambiente y luchar contra el cambio climático (ecoesquemas), manteniendo el necesario equilibrio de la rentabilidad económica de las explotaciones.

Respecto a los ecoesquemas, el ministro señaló que se ha acordado convocar un grupo de trabajo que defina el modelo de aplicación de estas nuevas ayudas para su presentación a una nueva Conferencia Sectorial que se celebrará en otoño. Esta nueva reunión con las comunidades autónomas tendrá dos objetivos: validar la propuesta diseñada para la aplicación de los ecoesquemas y examinar el estado de situación del Plan Estratégico.

El ministro de Agricultura destacó que la nueva PAC será "más justa, más social y más sostenible", y que sobre la base de la propuesta del ministerio "vamos a perfilar un modelo que debe permitir un apoyo reforzado a nuestros agricultores y ganaderos". El objetivo principal es que puedan hacer frente al desafío del cambio climático y del medio ambiente, manteniendo la rentabilidad de sus explotaciones, en un escenario de certidumbre hasta 2027.

El ministro reconoció que "estamos ante una negociación compleja", pero con un enfoque constructivo por parte de todos, y valoró la altura de miras mostrada en el debate. "Es muy importante el valor del consenso, la capacidad que tengamos de que consejeros y consejeras de distinto signo político y de comunidades con características agronómicas muy diversas, se puedan poner de acuerdo con el Gobierno de España, y para ello tenemos que saber encontrar un cauce de colaboración mutuo".

Tras la Conferencia Sectorial de la Política Agraria Común (PAC), los consejeros de todas las comunidades autónomas se pronunciaron sobre los resultados de la reunión. La Región de Murcia y la Comunitat Valenciana evaluaron positivamente este aplazamiento ante la falta de acuerdo con el documento presentado y sobre el que consideran necesario seguir trabajando, calificándolo como "inmaduro".



Luis Planas junto con los consejeros de Agricultura de las diferentes comunidades autónomas. / MAPA

REGIÓN DE MURCIA

Antonio Luengo, consejero de Agua, Agricultura, Ganadería, Pesca y Medio Ambiente de la Región de Murcia, destacó que seguirán "reivindicando ayudas para los agricultores de secano y los ganaderos sin tierras, así como la aprobación de un ecoesquema que permita hacer frente al avance de la desertificación".

El consejero comentó que el documento presentado era un "documento inmaduro y que no recoge la singularidad de las diferentes regiones" y aseguró que esa misma impresión se llevaron la mayor parte de los consejeros asistentes.

El Gobierno regional se opuso al documento presentado por el ministro de Agricultura para el diseño del Plan Estratégico de la Política Agraria Común para el reparto de los fondos a agricultores y ganaderos de España para el periodo 2023-2027 "al no recoger las necesidades de los agricultores y ganaderos de la Región de Murcia", destacó el consejero.

Coincidían desde la consejería con la definición de agricultor activo, "el que como mínimo el 25% de los ingresos directos procedan de la agricultura, pero no estamos de acuerdo en otros puntos de qué se considera como agricultor activo. Nosotros creemos que eso no contribuye al espíritu de la norma que es defender al agricultor profesional".

Tampoco se mostraron de acuerdo con dejar a las comunidades autónomas la decisión sobre el umbral mínimo de ayudas porque "podrías generar discrepancias entre las comunidades".

Antonio Luengo también manifestó que desde la Región de Murcia se proponía un modelo de regionalización con "muchas menos" de las 19 regiones propuestas en el documento original. En concreto, proponen una región "que incluya las características edafológicas y climatológicas del sureste español". Luengo señaló que esta región la compondrían Alicante, Murcia y Andalucía oriental.

"Tampoco se compensa la renta del secano", señaló el consejero. "También la renta básica debería acogerse a la realidad productiva".

"Queremos un modelo que beneficie solo al agricultor profesional. Entendemos que los agricultores que acceden por una "segunda puerta" a la agricultura también pueden percibir ayudas a la renta básica porque eso puede contribuir a la biodiversidad de algunas zonas de nuestro país, pero no queremos que puedan acceder al pago redistributivo. Pero queremos ayudar a profesionalizar al sector, a los agricultores y ganaderos que se llenan los pies de tierra, y esos profesionales son los que deben poder recibir el pago redistributivo".

Así se pronunció el consejero Antonio Luengo tras participar en la Conferencia Sectorial monográfica sobre la PAC en la que se debatieron las principales líneas de cara a la elaboración del documento. Luengo añadía que "es intolerable que el ministro Planas nos reúna a las comunidades autónomas y nos traiga un documento de manera precipitada, al que le faltan cifras concretas, estudios de impacto y elementos técnicos para conocer el alcance directo en las regiones españolas".

Respecto a los ecoesquemas, se ha acordado convocar un grupo de trabajo que defina el modelo de aplicación de estas nuevas ayudas para su presentación a una próxima Conferencia Sectorial con las comunidades autónomas que se celebrará en otoño

"La mayoría de los consejeros autonómicos han respaldado la propuesta de la Región de Murcia de no votar en la jornada de hoy este documento y continuar con las negociaciones, dada la inmadurez del documento planteado por el Ministerio, por lo emplazamos al ministro a avanzar en esta tarea con seriedad, consenso y propuestas concretas".

Durante su intervención en la reunión, el consejero remarcó "las líneas rojas de la Región de Murcia dentro de esta negociación, como la definición del agricultor activo como aquel que reciba de la agricultura al menos el 25% de sus ingresos, la creación de la región del sureste que recoja las necesidades del secano rabioso que sufrimos, la defensa de la ganadería con baja o nula tierra, o la creación de un ecoesquema que incluya la singularidad del Levante, con apoyo a las medidas que permitan hacer frente al avance de la desertificación".

En palabras de Luengo, "el ecoesquema es lo que va a definir qué actuaciones deben llevar a cabo el agricultor y el ganadero para poder ser beneficiarios de las ayudas. Pasamos del "pago verde" al ecoesquema y debemos definir las herramientas del nuevo modelo. Hemos pedido un ecoesquema específico de certificación. Necesitamos que se recoja las singularidades del sureste español. Proponemos actuaciones que sirven para aportar materia orgánica al terreno y frenar la emisión de CO_2". El consejero ve un problema en la reducción del presupuesto entre el pago verde actual y los ecoesquemas previstos, "es una PAC con mayor exigencia medioambiental, pero con una menor cuantía".

Luengo señaló "el compromiso y la lealtad del gobierno de López Miras para alcanzar un acuerdo positivo a nivel nacional, donde queden garantizadas todas las demandas del sector agrario y reconocidas las particularidades de cada región" y reclamó un mayor diálogo en las reuniones para lograr "un mayor acercamiento en lo que nos diferencia", a la par que señalaba "una falta de concreción y demasiadas incógnitas por resolver, necesitamos conocer todos los datos para conocer qué alcance tienen las medidas en las diferentes comunidades autónomas".

"En la Región de Murcia esperamos que la PAC recoja nuestras singularidades, que se ayude a los agricultores y ganaderos más vulnerables, sobre todo a esa ganadería intensiva (más de 170.000 cabezas) y que se siga ayudando a los más vulnerables en el secano, necesitamos ser capaces de obtener una herramienta económica que ayude a estos agricultores con el objetivo de que no abandonen sus tierras. Eso es lo que nosotros estamos pidiendo y defendiendo", concluyó Antonio Luengo.

COMUNITAT VALENCIANA

La consellera de Agricultura y Transición Ecológica, Mireia Mollà, valoró la decisión de aplazar hasta principios de otoño el acuerdo sobre el Plan Estratégico de la PAC para el periodo 2021-2027 porque no estaba lo "suficientemente maduro para llegar a un acuerdo".

Mollà indicó que la Generalitat continuará trabajando de manera "dialogante y constructiva con el resto de comunidades autónomas y el ministerio" para que esta PAC supere "las desigualdades y las injusticias" de un modelo que ha puesto en condiciones de desigualdad a la agricultura valenciana.

Mollà defendió en la Conferencia Sectorial la necesidad de incluir a los agricultores con pluriactividad porque "son una pieza esencial en la actividad productiva y la lucha contra el despoblamiento". Una exigencia que ha sido reconocida por el ministerio y por la Unión Europea.

La titular de Agricultura y Transición Ecológica insistió en que seguirá batallando por la inclusión de los agricultores valencianos en el acceso a los derechos históricos y para que los ecoesquemas tengan presente la realidad valenciana y la sostenibilidad del territorio.

La consellera también reclamaba que esta nueva PAC tenga en cuenta las señas de identidad valencianas para garantizar que sea una herramienta que le pueda proporcionar apoyo en momentos complicados para la agricultura de la Comunitat.

Mireia Mollà confía que el paréntesis que se abre sirva para cambiar los esquemas de una PAC que no ha beneficiado hasta ahora a los agricultores y ganaderos valencianos, que son un sector estratégico de la sociedad de la Comunitat.

La titular de Agricultura seguirá defendiendo que el reparto de los fondos FEADER reconozca y compense el impacto de la emergencia climática en el Mediterráneo y pedirá que se concreten los ecoesquemas, un elemento que determinará buena parte del reparto de los fondos de la PAC.

ANDALUCÍA

La consejera de Agricultura de Andalucía, Carmen Crespo, se mostró también de acuerdo con "aparcar" la negociación de los ecoesquemas para debatirlos más adelante. Crespo señalaba que el documento base con las propuestas iniciales del Gobierno central debe aún "evolucionar", más allá de los avances logrados desde el inicio del diálogo sobre la Política Agraria Común (PAC).

Y remarcó que es necesaria otra reunión sobre un tema "vital" en la nueva PAC como son los ecoesquemas, que se debatirán el próximo 21 de julio en un encuentro técnico y después se analizarán en la próxima Conferencia Sectorial de finales de septiembre o principios de octubre.

Un aspecto sobre el que mostró su conformidad la consejera andaluza fue el de reducir el número de regiones de pago básico a unas 20, tal como figura en el documento inicial.

Crespo manifestó que está "razonablemente satisfecha" tras una reunión "complicada" y recordó que "los agricultores y ganaderos necesitan de certidumbre y del plan estratégico" de aplicación de la PAC, en el que "toda España tiene que verse partícipe".

Andalucía ha propuesto que los ecoesquemas se diseñen por regiones productivas, una posibilidad para que los productores puedan practicar una agricultura más sostenible, puesto que requieren "tiempo y recursos", sostuvo la consejera.

Más información en:
www.valenciafruits.com

Agrocultivos

El Cotonet de Sudáfrica avanza sin control

Intercitrus y los productores denuncian el fracaso del plan de control y la plaga continúa expandiéndose

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Cotonet de Sudáfrica avanza sin control. Así lo confirma Intercitrus, que considera que es una realidad que el plan de control implementado por el Ministerio de Agricultura para controlarlo "ha sido un fracaso, pues la plaga, lejos de mostrar contención o retroceso, ha seguido expandiéndose como una mancha de aceite por toda la Comunitat Valenciana y ya se conocen casos en Andalucía, Murcia y Cataluña".

El temido Cotonet importado de Sudáfrica llegó a España en 2009 y, desde entonces, se ha ido extendiendo, sobre todo por la Comunitat Valenciana, donde ha causado daños en 80 municipios: 30 en Castellón, 45 en Valencia y 5 en Alicante. "Tenemos un plan de control que ha fallado y ha demostrado ser totalmente ineficaz. La pregunta es ¿y ahora qué? Lo cierto es que la próxima campaña para muchos citricultores ya está perdida, pero necesitamos conocer la hoja de ruta de cara a las siguientes cosechas y cómo nos vamos a preparar para la que se nos viene encima. Necesitamos obtener respuestas de la Administración, que nos indique que le decimos ahora a nuestros agricultores, como tienen que actuar cuando se están viendo afectados por una plaga importada, en la que no tienen por qué asumir unos costes innecesarios y que, además, no se les están facilitando herramientas eficaces para contenerla. En definitiva, queremos saber cuál es la estrategia que tiene la Administración para controlar este desastre", denuncia el presidente de Intercitrus, Ramón Espinosa.

Respecto al protocolo de lucha que se estableció desde la Conselleria de Agricultura de la Generalitat Valenciana, Intercitrus lamenta la falta de información de algunos procesos, así como una mayor inversión y el hecho, no menos importante, de haber llegado tarde y mal, como ha ocurrido con la gestión de las trampas por parte de este organismo. "En primer lugar, la gestión de las trampas que se debían facilitar a los agricultores no ha sido buena y no ha llegado ni en tiempo ni en cantidad suficiente para una estrategia de lucha que podía haber rebajado población", apuntan desde la interprofesional.



El temido Cotonet de Sudáfrica produce graves deformaciones en los frutos, impidiendo así su comercialización. / AVA-ASAJA

Asimismo, dentro del protocolo que estableció el Ministerio de Agricultura, desde Intercitrus indican que "existe un desconocimiento total sobre la efectividad de algunas de sus herramientas. Por ejemplo, desconocemos si la lucha con fauna auxiliar con la liberación en 2019 de un parasitoide como el *Anagyrus aberiae*, ha tenido algún resultado. En esta misma línea, tampoco sabemos cómo ha actuado el depredador *Cryptolaemus*, el cual tiene el inconveniente que actúa en verano, cuando los daños del Cotonet ya están presentes, pero nos sirve para rebajar población para el año siguiente. Una estrategia interesante, pero de la que no hay suficiente inversión pública. A parte de esto, tenemos un problema importante con las hormigas porque protegen al Cotonet y no tenemos herramientas fitosanitarias para controlarlas".

Asimismo, el presidente de Intercitrus también se refiere, dentro de la estrategia fallida a la ineficacia de los productos fitosanitarios empleados, que no han tenido una efectividad comparable al Metil-clorpirifos, no autorizado por la UE hace un año. "Lo que está claro es que las materias activas no están funcionando. No sabemos si porque no son eficaces, porque no se emplean con los niveles adecuados, porque la dosis no es la correcta, porque falla el sistema de aplicación … El control químico no está funcionando, por lo que haría falta investigar que más materias activas hay disponibles, aunque en estos momentos no estén autorizadas para cítricos pero que puedan funcionar en base a pruebas y se puedan llegar a autorizar", matiza Espinosa.

Por otro lado, Intercitrus va a solicitar ayudas indemnizatorias para los agricultores cuyos cítricos se hayan visto afectados y no están pudiendo comercializar su cosecha, puesto que ya hay cooperativas que han avisado a sus socios que no recolectarán las parcelas afectadas. "Una vez más, queda demostrado que los puertos europeos de entrada de cítricos son auténticos coladeros de plagas y de material tratado con sustancias perjudiciales para la salud del consumidor y para el medio ambiente. Por culpa de esta laxitud en los controles nos han llegado plagas como el Cotonet que afecta a los cítricos. Por lo que entendemos que hay responsables y responsabilidades que alguien debe acatar y que estos daños tienen que sufragarse de alguna manera por quien competa", denuncia Espinosa, que también vuelve a exigir "para proteger nuestras producciones, además del control riguroso en los puertos, la implementación de los tratamientos de frío para todos aquellos cítricos procedentes de fuera de las fronteras comunitarias".

El sector reclama indemnizaciones para los agricultores afectados por esta plaga foránea

INDEMNIZACIONES

La Unió y AVA-Asaja también han exigido a la Conselleria de Agricultura el pago de indemnizaciones destinadas a aquellos agricultores cuyas fincas tengan al menos un 20% de frutos dañados a causa de esta plaga foránea.

Las dos organizaciones agrarias denuncian "el fracaso de la actual estrategia de prevención y control del Cotonet de Sudáfrica porque su expansión está fuera de control y dejará en la ruina a miles de citricultores de amplias áreas productoras". Además, denuncian "el desconocimiento a estas alturas de las nuevas acciones que la Generalitat debería tener previstas para el año que viene puesto que es evidente que lo que ha hecho hasta ahora no funciona y necesitamos una estrategia eficaz cuanto antes".

Además de la ayuda directa a las explotaciones afectadas, La Unió y AVA piden subvenciones para cumplir con las medidas de bioseguridad e higiene que se establecen en el Plan de Acción contra el *Delottococcus aberiae* del Ministerio de Agricultura.

Las propuestas de las organizaciones agrarias para atajar esta plaga abarcan tanto métodos de lucha biológica como uso de materias activas fitosanitarias. En referencia al trampeo masivo, ambas entidades instan a iniciar su fabricación a partir de septiembre y no esperarse al próximo mes de febrero. Para ello antes la Conselleria debe arrancar del Ministerio el compromiso para autorizar de nuevo excepcionalmente dichas trampas; ampliar la proporción de 1x1 a 2x1 en el sistema de ayuda, de tal manera que haya dos trampas subvencionadas por cada una que el agricultor compre; empezar la fase de reservas como muy tarde en enero para garantizar las provisiones; y negociar con la empresa distribuidora para que no incremente su parte del precio de las trampas.

En cuanto a las propuestas sobre los parasitoides y depredadores de esta plaga, resaltan financiar la instalación de una planta de cría de microorganismos para la lucha biológica; una mayor inversión en la creación de una red de insectarios públicos; ayudas para que, además de los comercios privados y cooperativas, los pequeños agricultores tengan sus insectarios privados; fomentar la cría de *Anagyrus aberiae* y *Cryptolaemus montrouzieri* e iniciar sueltas masivas en febrero; acelerar gestiones para importar el parasitoide *Allotropa delottococci* para su rápida cría y suelta masiva; y firmar un convenio entre la Generalitat Valenciana y la Federación Valenciana de Municipios y Provincias (FVMP) a fin de incentivar la suelta de *Cryptolaemus montrouzieri* a cargo de los ayuntamientos más afectados.

Las propuestas de La Unió y AVA-Asaja sobre los insecticidas son hacer tratamientos colectivos a través de Tragsa con Metil-clorpirifos, después de una autorización excepcional, en zonas determinadas (infestación reciente) para evitar su expansión, siendo la producción no recogida y compensada al agricultor a precio de mercado; determinar materias activas eficaces y, si no están autorizadas para cítricos, facilitar los trámites para ampliar su uso o solicitar una autorización excepcional; conocer los efectos secundarios de las materias autorizadas a fin de respetar la fauna auxiliar; conocer el ciclo biológico de la planta y determinar el momento exacto de los tratamientos.

El CITA investiga enfermedades y plagas en el melón y la sandía

JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

El Centro de Investigación y Tecnología Agroalimentaria de Aragón (CITA) desarrolla un proyecto sobre las enfermedades y plagas en el cultivo del melón y la sandía.

Ampliando la investigación con la mejora para la tolerancia a la sequía de estos cultivos, el nuevo proyecto se denomina "Control multidisciplinar de las pérdidas causadas por enfermedades y sequía en melón y sandía". Ana Garcés Claver es la investigadora principal de este proyecto que tendrá una duración de tres años y está financiado por la Agencia Estatal de Investigación del Ministerio de Ciencia e Innovación.

Los cultivos de melón y sandía son de gran importancia económica en España, siendo nuestro país uno de los productores mundiales más importantes de ambas especies y el mayor productor y exportador en Europa.

El principal factor limitante para estos cultivos lo constituyen las enfermedades y plagas que ocasionan la disminución de la producción y el uso intensivo de fitoquímicos.

La mayor severidad y dispersión de estas plagas y enfermedades, así como el aumento de la temperatura y la sequía como consecuencia del calentamiento global, son hoy en día graves amenazas para estos cultivos.

El equipo de este proyecto, formado por investigadores de dos instituciones (CITA y el Instituto de Hortofruticultura Subtropical y Mediterránea "La Mayora"), complementan su experiencia en diferentes aspectos de la investigación. Tales como manejo de recursos genéticos, patología, mejora genética para enfermedades fúngicas y virales y plagas, uso de herramientas genéticas y genómicas y manejo de cultivos bajo condiciones de déficit de riego.

Durante años ambas instituciones han colaborado en proyectos de investigación basados en la mejora para la resistencia a enfermedades en melón. En dos proyectos precedentes, ambos grupos se unieron para estudiar la situación epidemiológica de los cultivos de cucurbitáceas en España, principalmente melón y sandía.

También para avanzar en los programas de mejora genética frente a las principales enfermedades y en el control integrado de estos cultivos de una forma racional y comprometida con la sostenibilidad del sistema agroalimentario.

Agrocotizaciones

MERCADOS NACIONALES

Mercalicante

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 28 de junio al 4 de julio de 2021, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante.

FRUTAS	Euros/kg
Aceituna	1,40
Aguacate Fuerte	2,45
Hass	3,25
Albaricoque Bulida	1,00
Galta Roja	0,64
Otras Variedades	1,10
Almendra	7,00
Breva Colar	3,97
Cereza Burlat	1,50
Otras Variedades	4,50
Picota	2,65
Ciruela Golden Japan y Songold	0,63
Otras Familia Black, Roja	1,25
Red Beauty	0,95
Reina Claudia	1,30
Santa Rosa, Roja	0,86
Coco Otras Variedades	0,75
Dátil Medjoul	6,00
Deglet Nour	2,95
Frambuesa Otras	8,10
Fresón Camarosa	4,36
Ventana	1,94
Higo y Breva Otras Variedades	3,30
Higo Seco	3,00
Kiwi Kiwigold	5,20
Pulpa Verde	3,10
Lima Otras Variedades	1,00
Persian	1,80
Mejicana	3,80
Limón Fino o Primafiori	0,60
Verna	0,50
Mandarina Otras	0,50
Mango Tommy Atkins	1,60
Otras Variedades	1,90
Haden	1,75
Manzanas Fuji	1,18
Royal Gala	1,20
Golden	1,10
Granny Smith	1,52
Otras Variedades	1,40
Reineta	1,30
Starking o Similares	1,50
Melocotón Baby Gold, Amarillo	1,30
Calanda	1,30
Royal Glory	1,01
Tirrenia	1,30
Otras Variedades	1,10
Melón Amarillo	0,40
Galia	0,50
Piel de Sapo y similares	0,60
Otras Variedades	0,75
Naranja Lane Late	1,00
Navel	0,78
Valencia Late	0,60
Otras	0,80
Nectarina Otras Variedades	1,30
Carne Amarilla	1,10
Carne Blanca	1,07
Níspero Argelino	2,25
Nuez	5,50
Papaya Grupo Solo y Sunrise	1,56
Papayón	2,00
Otras Variedades	2,20
Paraguayo Otras Variedades	1,00
Ufo 4	1,10
Platereta	1,20
Pera Conferencia	1,15
Ercolini	2,21
Limonera	1,20
Piña Golden Sweet	0,63
Africana	1,02
Pitahaya otras Variedades	5,20
Plátano Canarias 1ª	1,05
Canarias 2ª	0,50
Canarias Extra	1,43
Macho	1,00
Americano o Banana	0,76
Pomelo Rojo	0,95
Amarillo	1,23
Otras Variedades	0,70
Resto de Frutas	0,60
Sandía sin Semilla	0,45
Con Semilla	0,35
Otras Variedades	0,35
Uva Sin semilla Blanca	2,95
Sin semilla Negra	2,95
Blanca Otras	2,20
Red Glove	2,16
Victoria, Blanca	2,85

HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga Hojas Lisas, Verde	0,60
Hojas Rizadas, Lyon	0,60
Ajo Tierno o Ajete	2,50
Ajo Blanco	2,72
Morado	2,50
Alcachofa Blanca de Tudela	1,69
Apio Verde	0,50
Berenjena Morada	0,90
Otras variedades	0,86
Boniato o Batata	0,80
Bróculi o Brócoli o Brecol	1,00
Calabacín Verde	0,62
Blanco	0,37
Otras variedades	0,69
Calabaza De Invierno	0,40
De Verano	0,50
Otras variedades	0,80
Cardo	0,80
Cebolleta o Cebolla Tierna	2,50
Blanca Dulce Fuentes del Ebro	0,98
Grano de Oro o Valenciana	0,35
Morada	0,77
Otras variedades	0,50
Babosa	0,30
Chirivía	1,00
Col Lombarda o Repollo Rojo	0,38
Hojas Lisas	0,30
Repollo Hojas Rizadas	0,50
Otras variedades	0,51
Coliflor	1,00
Endivia	2,00
Escarola Rizada o Frisée	0,50
Espárago Verde o Triguero	3,00
Espinaca	0,70
Guindilla Verde	1,00
Jengibre	2,77
Judía Otras Variedades	2,99
Verde Fina	3,00
Verde Perona	2,59
Lechuga Cogollo	1,95
Hoja de Roble	0,75
Iceberg	1,20
Romana	0,40
Otras Variedades	0,75
Lollo Roso	0,75
Maíz o Millo	1,00
Nabo	0,90
Perejil	0,60
Pepino Corto o Tipo Español	0,60
Alpicoz	1,64
Otras Variedades	0,90
Pimiento Rojo Lamuyo	1,10
Amarillo California	1,61
Otras Variedades	0,87
Verde Italiano	1,04
Verde Padrón	2,00
Rojo California	1,15
Puerro	1,00
Rábano y Rabanilla	1,20
Romolacha Común o Roja	0,60
Resto de Hortalizas	0,60
Seta Champiñón	1,80
Girgola o Chopo	3,70
Tomate Asurcado Verde Raff	1,03
Kumato	1,05
Liso Rojo Pera	0,80
Otras Variedades	1,00
Liso Rojo Rama	0,85
Cherry	2,52
Verde Mazarrón	0,80
Verde Rambo	0,70
Muchamiel	1,40
Yuca o Mandioca o Tapioca	1,19
Zanahoria o Carlota Nantesa	0,50
Otras Variedades	0,45

PATATAS	Euros/kg
Blanca Ágata (Confec.)	0,45
Blanca Otras Variedades (Granel)	0,40
Blanca Spunta (Granel)	1,00
Roja Otras Variedades (Granel)	1,50
Blanca Agria (Granel)	0,81
Blanca Europa (Granel)	0,45

Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 15 de julio de 2021, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque	1,20
Aguacate	2,90
Almendra	7,50
Pomelo	1,05
Avellana	8,25
Caqui	1,50
Carambolas	4,00
Castañas	4,50
Cerezas	1,50
Cocos	0,50
Membrillo	1,00
Dátiles	6,50
Feijoas	4,00
Higo	3,00
Higos Chumbos	4,00
Frambuesa	0,60
Grosellas	0,80
Kiwis	2,70
Lichis	3,10
Lima	2,75
Limón	1,10
Fresa	3,00
Fresón	1,60
Granada	2,40
Mandarina Clementina	1,50
Satsuma	2,00
Otras	1,50
Mangos	1,50
Maracuyá	8,00
Melón Galia	1,20
Amarillo	0,70
Piel de Sapo	0,40
Otros	1,50
Moras	16,00
Nashi	0,75
Nectarina Blanca	1,70
Amarilla	1,60
Níspero	4,00
Nueces	3,50
Olivas	3,80
Papayas	3,25
Pera Blanquilla	1,00
Verano	1,80
Invierno	1,10
Temprana	1,10
Piña	0,95
Pitahaya	9,00
Plátanos Canario	1,80
Importación	0,70
Manzana Bicolor	1,80
Amarilla	1,00
Verde	1,60
Roja	1,30
Otras	1,30
Melocotón Amarillo	1,50
Rojo Pulpa Blanca	1,50
Rojo Pulpa Amarilla	1,25
Ciruela	0,90
Uva Blanca	1,50
Negra	1,70
Rambután	5,00
Sandía con semilla	0,25
Sin semilla	0,40
Naranja	0,80
Chirimoya	3,00
Otras Frutas	0,90

HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjena Larga	0,85
Redonda	2,25
Ajo Seco	2,00
Tierno	0,80
Apio	0,55
Acelgas	0,40
Batata	0,80
Borraja	1,00
Bróculi	1,75
Brecol	1,80
Calçots	0,13
Calabaza	0,50
Calabacín	0,60
Cardo	0,75
Alcachofa	1,20
Cebolla Seca	0,25
Figueras	0,75
Tierna	0,60
Pepino	0,50
Col Repollo	0,40
Bruselas	0,90
Lombarda	0,35
China	0,70
Coliflor	1,20
Berros	1,50
Lechuga Iceberg	0,60
Larga	0,45
Otras	0,40
Endibia	0,80
Escarola	0,90
Espárragos Blancos	10,00
Verdes	2,20
Espinaca	0,65
Haba	1,10
Hinojo	0,70
Perejil	0,35
Judía Bobi	1,00
Perona	1,25
Fina	1,40
Otras	1,60
Nabo	0,60
Zanahoria	0,50
Patata Blanca	0,41
Temprana	0,50
Roja	0,47
Pimiento Lamuyo	1,10
Verde	0,90
Rojo	1,55
Guisante	2,00
Puerro	1,15
Rábano	0,50
Remolacha	0,80
Tomate Maduro	0,90
Verde	1,20
Chirivía	1,00
Otras Hortalizas	0,70

OTROS PRODUCTOS	Euros/kg
Seta Girgola	3,50
Rovellón-Níscalo	12,00
Champiñón	1,60
Otras Setas	10,00
Maíz	0,75
Caña de Azúcar	1,75
Menestra	0,95
Otros Varios	1,50

Mercacórdoba

Precios medios de frutas y hortalizas, correspondientes al mercado de la semana del 5 al 11 de julio de 2021. Información facilitada por Mercacórdoba.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates	3,11
Albaricoque	1,57
Almendras	8,59
Cereza Picota	2,82
Ciruela	1,07
Fresa	3,88
Granada	2,63
Breva	3,00
Kiwi / Zespri	2,80
Lima	1,75
Limón	0,98
Mango	2,46
Manzanas O.V. / Pink Lady	2,90
Golden / Onzal Gold / Venosta	1,22
Royal Gala / Cardinale	1,49
Fuji / Braeburn / Pink Kiss	1,78
Granny Smith	1,66
Melocotón / Baby Gool	1,57
Melón / Galia / Coca	0,55
Mora	11,47
Naranja Navel	1,15
Valencia Late / Miaknight	0,79
Navel Late / Nanelate / Lanelate	1,14
Nectarina	1,25
Nuez	3,58
Papaya	2,05
Paraguayo	1,29
Pera Blanquilla o Agua	1,40
Ercolini / Etrusca	1,62
Conferencia / Decana	1,32
Piña	1,04
Plátano	1,43
Banana	0,75
Sandía	0,46
Uva	2,51
Otros Frutos Secos	13,00

HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga	0,93
Ajo Seco	2,66
Tierno o Ajete	7,00
Alcachofa	1,30
Apio	1,04
Berenjena	0,78
Bróculi / Brecol	1,21
Calabacín	0,59
Calabaza / Marrueco	0,75
Cebolla / Chalota	0,46
Cebolleta	0,78
Champiñón	1,92
Col Repollo	0,59
Lombarda	0,68
China	1,10
Coliflor / Romanescu	0,86
Endivia	2,20
Escarola	1,27
Espárrago Verde	4,60
Espinaca	0,93
Judía Verde Fina (Brasileña)	2,92
Boby / Kora / Striki	1,93
Perona / Elda / Sabinal / Emerite	1,46
Lechuga O.V.	0,58
Cogollo	1,63
Iceberg	0,76
Pepino	0,54
Perejil	1,38
Pimiento Verde	1,01
Rojo (Asar)	1,49
Puerro	1,16
Remolacha	1,25
Seta	2,88
Tomate O.V.	1,09
Cherry	2,00
Daniela	0,87
Zanahoria	0,69
Hierbabuena	2,60

PATATAS	Euros/kg
Nueva o Temprana	0,46

Mercabilbao

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 13 al 16 de julio de 2021, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	2,00-1,90
Cerezas	2,90-3,00
Ciruelas	1,20
Limones	1,00
Melocotones Rojos	1,40-1,35
Melón Piel de Sapo	0,80
Nectarinas	1,50-1,60
Pera Ercolini	1,50-1,60
Sandías	0,65-0,60

HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjenas	1,00-0,95
Calabacines	0,50-0,45
CebollasGrano de Oro	0,33
Judías Verdes Perona	1,40-1,50
Lechugas	0,33-0,30
Patatas Calidad	0,40
Pepinos	0,70
Pimientos Verdes	1,50-1,45
Tomate Maduro	1,00
Verde	1,60-1,40

Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 12 al 16 de julio de 2021, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

FRUTAS	Euros/kg
Aceituna	2,95
Aguacate Hass	7,25

MERCADOS NACIONALES

Otras Variedades	5,45
Albaricoque Otras Variedades	2,50
Moniqui	2,45
Almendra	1,50
Cacahuete	1,65
Cereza Otras Variedades	6,95
Picota	3,97
Ciruela Otras Familia Black, Roja	1,23
Golden Japan y Songold	1,65
Reina Claudia	2,20
Santa Rosa, Roja	1,40
Coco Otras Variedades	0,95
Dátil Deglet Nour	2,35
Fresón Otras Variedades	11,95
Higo Chumbo	3,25
Verdal	5,45
Kiwi Kiwigold	5,15
Pulpa Verde	4,20
Limón Fino o Primafiori	0,95
Otras Variedades	0,95
Verna	0,94
Mandarina Clemenlate	2,05
Ortanique	2,05
Manga Kent	4,00
Mango Tommy Atkins	5,95
Manzanas Fuji	1,70
Golden	1,75
Otras Variedades	1,65
Royal Gala	1,75
Starking o Similares	1,55
Granny Smith	1,60
Reineta	1,20
Melocotón Merryl y Elegant Lady, Rojo	1,75
Baby Gold	1,78
Otras Variedades	1,75
Melón Piel de Sapo y Similares	1,37
Amarillo	1,05
Otras Variedades	1,90
Galia	1,95
Futuro	1,85
Membrillo Común	2,45
Naranja Lane Late	0,90
Navel Late	0,95
Valencia Late	0,95
Otras Variedades	0,90
Navel	0,95
Navelina	0,95
Nectarina Carne Blanca	1,75
Carne Amarilla	1,75
Papaya Grupo Solo y Sunrise	1,45
Papayón (2-3 kg/ud)	1,40
Paraguayo Otras Variedades	1,85
Pera Conferencia	1,65
Otras Variedades	1,25
Ercolini / Morettini	1,72
Piña Golden Sweet	3,91
Plátanos Canarias Primera	1,23
Canarias Segunda	0,96
Canarias Extra	1,31
Pomelo Rojo	1,60
Amarillo	1,60
Sandía Con Semilla	0,60
Sin Semilla	0,70
Uva Blanca, Otras Variedades	2,45
Negra, Otras Variedades	1,95
Red Globe, Roja	2,15
Resto de frutas	0,95
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Acelga de Hojas Rizadas Lyon	1,45
Ajo Morado	2,95
Blanco	3,15
Alcachofa Blanca de Tudela	1,95
Apio Verde	1,80
Apionabo	2,95
Berenjena Morada	1,04
Berros	1,48
Boniato o Batata	2,08
Bróculi, Brecol o Brócoli	1,29
Calabacín Blanco	0,65
Verde	2,45
Calabaza de Invierno	0,65
De Verano	0,76
Cebolla Grano Oro o Valenciana	0,74
Morada	1,13
Recas o Similares	1,45
Cebolletas o Cebolla Tierna	1,15
Col China o Pekinensis	0,95
Lombarda o Repollo Rojo	1,48
Repollo Hojas Rizadas	0,49
Coliflor	1,50
Escarolas Rizada o Frisée	1,67
Espárrago Verde o Triguero	2,35
Espinacas	0,18
Guindilla Verde	3,50
Roja	2,50
Guisante	2,95
Hinojo	2,45
Judía Verde Boby	2,26
Verde Otras Variedades	2,74
Verde Elda	2,45
Lechuga Otras Variedades	0,30
Romana	0,38
Maíz o Millo	0,64
Nabo	0,95
Pepino Corto o Tipo Español	0,55
Largo o Tipo Holandés	1,27
Perejil	0,15
Pimiento Amarillo, tipo California	1,30
Otras Variedades	1,23
Rojo Lamuyo	1,57
Verde Italiano	1,90
Verde Padrón	2,70
Puerro	1,58
Rábano y Rabanilla	0,45
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	1,47
Liso Rojo Canario	1,00
Otras Variedades	0,75
Zanahoria o Carlota Nantesa	1,53
Jengibre	1,82
Ñame o Yame	3,45
Yuca o Mandioca o Tapioca	1,15
Hortalizas IV Gama	5,50
Resto Hortalizas	0,80
PATATAS *(Granel)*	**Euros/kg**
Blanca, Otras Variedades	0,53
Blanca Spunta	0,96
Otras Variedades	0,62
Roja, Otras Variedades	0,67

Mercamadrid

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 13 al 16 de julio de 2021, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	**Euros/kg**
Albaricoques	1,15
Cerezas	2,70
Ciruelas	2,70
Limones	1,00
Melocotones Rojos	1,20
Melón Piel de Sapo	0,70
Nectarinas	1,25
Pera Ercolini	1,80
Sandías	0,37
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Berenjenas	0,80
Calabacines	0,70
Cebollas Grano de Oro	0,28
Judías Verdes Perona	2,25
Lechugas	0,56
Patatas Calidad	0,45
Pepinos	0,50
Pimientos Verdes	1,90
Tomates Verdes	1,00

Mercasevilla

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 13 al 16 de julio de 2021, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Sevilla. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	**Euros/kg**
Albaricoques	1,45-1,30
Cerezas	3,05-2,50
Ciruelas	0,95-1,10
Limones	0,60-0,75
Melocotones Rojos	1,45-1,35
Melón Piel de Sapo	0,75-0,50
Nectarina	1,30-1,20
Nísperos	1,80
Pera Ercolini	1,40-1,30
Sandías	0,39-0,36
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Berenjenas	0,80-0,55
Calabacines	0,50
Cebollas Grano de Oro	0,31-0,32
Judías Verdes Perona	1,65
Lechugas	0,40-0,45
Patatas Calidad	0,55
Pepino	0,54-0,53
Pimientos Verdes	1,00-0,65
Tomates Verdes	1,00
Maduros	0,95-1,00

Mercamurcia

Precios correspondientes al mercado de frutas y hortalizas, del 5 de julio de 2021. Información facilitada por Mercados Centrales de Abastecimiento de Murcia S.A.

FRUTAS	**Euros/kg**
Aguacate Fuerte	3,25
Hass	2,40
Otras Variedades	2,00
Albaricoque Galta Roja	1,30
Otras Variedades	1,00
Cereza Picota	2,20
Otras Variedades	3,50
Starking	2,00
Ciruelas Otras Variedades	1,40
Golden Japan y Songold	1,50
Santa Rosa	0,80
Coco en Seco (caja 10-14 p)	0,70
Dátil Deglet Nour	2,90
Medjooul	7,00
Otras Variedades	2,75
Fresón Otras Variedades	2,50
Breva Colar	3,80
Kiwi Pulpa Verde	3,25
Otras Variedades	1,60
Otras Variedades Nacional	1,80
Lima Mejicana (Ácida)	1,75
Limón Verna	0,55
Rodrejo	0,50
Mango Haden	1,90
Tommy Atkins	2,25
Otras Variedades	1,50
Manzanas Golden	1,10
Starking o similares	1,10
Granny Smith	1,35
Royal Gala	1,15
Fuji	1,10
Pink Lady	1,80
Otras Variedades	1,70
Melocotón Catherine, Amarillo	1,50
Otras Variedades	1,80
Melón Piel de Sapo (y similares)	0,65
Galia	0,65
Futuro	0,65
Naranja Valencia Late	0,70
Lanelate	0,90
Nectarina Otras Variedades	1,10
Nuez	4,00
Papaya Otras Variedades	2,10
Solo o Sunrise	1,90
Paraguayo Otras Variedades	1,40
Pera Conferencia	1,00
Magallón	1,40
Ercolini / Morettini	1,40
Piña Golden Sweet	0,90
Otras Variedades	0,80
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	0,45
Uva Sin Semilla Blanca	2,80
Tamarindo	2,40
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Acelga Hojas Lisas, Verde	0,55
Ajo Blanco	2,10
Tierno o Ajete	4,25
Morado	2,25
Otras Variedades	2,00
Alcachofa Blanca de Tudela	1,40
Apio Verde	0,45
Amarillento	0,55
Berenjena Morada	0,90
Otras Variedades	0,50
Boniato o Batata	1,00
Bróculi/Brecol	0,95
Calabacín Verde	0,55
Blanco	0,60
Calabaza De Verano	0,55
De Invierno	1,25
Otras Variedades	0,45
Cebolla Grano de Oro o Valenciana	0,35
Babosa	0,30
Morada	0,45
Blanca Dulce de Ebro	0,80
Tierna o Cebolleta	0,85
Chirivía	0,90
Col Repollo Hojas Rizadas	0,80
Lombarda o Repollo Rojo	0,50
Coliflor	0,95
Endivia	2,25
Escarola Rizada o Frisée	1,00
Lisa	1,00
Espárrago Verde o Triguero	2,90
Espinaca	1,00
Judía Verde Fina	3,25
Boby	1,90
Perona	2,00
Lechuga Romana	0,45
Iceberg	0,55
Cogollo	0,80
Hoja de Roble	1,35
Lollo Rosso	1,35
Otras Variedades	0,25
Nabo	0,95
Pepino Corto o Español	0,55
Perejil	0,70
Pimiento Verde Italiano	1,30
Rojo Lamuyo	1,40
Verde Padrón	2,00

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 5 al 11 de julio de 2021. Precios origen. Semana 27/2021.

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: 0,40-0,50 €/Kg

El mercado europeo de **limones** se muestra puntualmente estresado. La campaña española está en su finalización, mientras que la oferta sudafricana disminuye momentáneamente debido a la congestión y a los retrasos en los fletes. Además, las llegadas argentinas siguen siendo limitadas. Frente a esto, surgen ligeras tensiones a veces con marcado carácter especulativo que se genera en ***Holanda***, que precisamente esta campaña es el principal punto de entrada del **limón** de Ultramar. Fin de campaña en ***España*** donde toca hacer balance de un año con cosecha record, envíos a industria también record, y cotizaciones ajustadas a esa nueva realidad. Toca ahora conducir con luces cortas viendo la próxima campaña en la que se espera una reducción de cosecha, pero al mismo tiempo poner las luces largas para ver el escenario de los próximos años ya que evidentemente el aumento de plantaciones se reflejará en las producciones futuras. El aumento de plantaciones de los últimos años se reflejará en las producciones de los próximos 5 años por lo que será 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. Toda la información sobre la ejecución del año 1 de la campaña de promoción está disponible en el siguiente link: https://www.ailimpo.com/extension-de-norma/

POMELO

El mercado del pomelo busca de nuevo el equilibrio y estabilidad. La mayor parte de la cosecha sudafricana ya ha sido exportada. La demanda se ha visto debilitada por el inicio de las vacaciones de verano en toda Europa y el ritmo de ventas está en su punto mínimo tanto en los mercados minoristas como en los mayoristas, lo que provoca problemas de salida para los stocks sobre todo en las calidades pequeñas (50-55). De ahí que los precios sigan bajando ligeramente para estas calidades, mientras que se mantienen estables para las frutas más grandes (35-40-45).

Puerro	0,75
Rábano y Rabanilla	1,40
Remolacha Común o Roja	0,55
Seta Champiñón	1,75
Girgola o Chopo	3,30
Tomate	
Liso Rojo Daniela/Long Life/Royesta	0,65
Liso Rojo Rama	0,75
Rojo Pera	0,70
Cherry	1,40
Verde Rambo	0,85
Liso Rojo Canario	0,55
Verde Mazarrón	0,90
Kumato	1,50
Muchamiel	1,50
Otras Variedades	0,75
Zanahoria o Carlota en Rama	0,60
Carlota Nantesa	0,45
Jengibre	2,30
Ñame o Yame	1,25
Ocra o Quimbombó	3,25
Tamarillo Otras Variedades	4,50
Yuca o Mandioca o Tapioca	1,10
Hortalizas IV Gama	3,40
PATATAS	**Euros/kg**
Nuevas	0,35
Rojas Otras Variedades (Granel)	0,40

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

Mercatenerife

Información de precios moda de frutas, hortalizas y patatas, del 12 al 18 de julio de 2021, facilitada por el mercado central de frutas y hortalizas de Tenerife.

FRUTAS	**Euros/kg**
Aguacates Hass (local)	6,50
Albaricoque (no local)	2,10
(local)	1,70
Cerezas (no local)	3,50
Ciruelas Moradas (no local)	1,35
Moradas (local)	2,00
Amarillas (local)	2,00
Amarillas (no local)	1,20
Reina Claudia (local)	2,20
Cocos (no local)	0,95
Dátiles (no local)	3,55
Fresones (local)	7,00
(no local)	7,50
Granadas (no local)	2,15
Guanábana (local)	12,00
Higo Negro (local)	5,50
Blanco (local)	5,50
Limón Otros (local)	1,10
Primofiori (no local)	1,05
Verna (no local)	1,10
Mandarinas Otras (no local)	2,00
Clementinas (no local)	1,80
Manzanas	
Golden (no local)	1,20
Fuji (no local)	1,80
Otras (no local)	2,75
Otras (local)	2,00
Royal Gala (no local)	1,50
Granny Smith (no local)	1,65
Reineta (no local)	1,40
Red Chief (no local)	1,65
Melocotones	
Rojos (no local)	1,40
Amarillos (no local)	1,50
Melones Piel de Sapo (local)	0,80
Piel de Sapo (no local)	1,00
Galia (local)	0,90
Naranja Zumo Pequeña (local)	1,10
Extra Grande (local)	1,20
Valencia Late (no local)	0,75
Nectarinas (no local)	1,50
(local)	1,30
Nísperos (local)	1,50
Paraguayos (no local)	1,40
Peras	
Conference (no local)	1,05
Otras (local)	1,30
Ercoline (no local)	1,50
San Juan (local)	1,20
Lima (local)	1,80
(no local)	1,70
Piña Tropical (local)	3,30
Tropical Dulce (local)	3,75
Plátanos Extra (local)	1,15
Primera (local)	0,80
Segunda (local)	0,60
Pomelos (no local)	1,40
Sandías (local)	0,60
Sin Pepitas (no local)	0,70
Sin Pepita (local)	0,70
Uvas	
Red Globe (no local)	2,40
Otras Blancas (no local)	2,70
Otras Blancas (local)	2,20
Otras Negras (local)	2,50
Papaya Hawaiana (local)	1,70
Cubana (local)	1,60
Cubana (no local)	1,30
Híbrida (local)	1,10
Mangos (local)	3,50
Mangas (local)	5,00
(no local)	4,50
Kiwi (no local)	2,35
Duraznos Pequeños (local)	1,50
Grandes (local)	2,20
Higos Picos (local)	3,00
Parchita (local)	7,00
Litchis (local)	6,50

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 28-2021, del 6 al 12 de julio de 2021, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural.

CÍTRICOS	Euros/Kg	Zona
(Kg/árbol, cotización más frecuente)		
LIMÓN		
Verna	0,30-0,40	Alicante
FRUTAS	**Euros/Kg**	**Zona**
(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)		
Cereza Starking	1,14	Alicante
Picota	1,44	Alicante
Pruna tipo Black	0,28-0,43	Valencia
HORTALIZAS	**Euros/Kg**	**Zona**
(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)		
Acelga	0,45-0,50	Alicante
Ajo Puerro	0,15-0,35	Castellón
Apio Verde	0,32-0,35	Alicante
Berenjena Rallada	0,28-0,77	Alicante
Rallada	0,43-0,70	Castellón
Rallada	0,40-0,62	Valencia
Negra	0,40-0,45	Valencia
Boniato Blanco	0,58	Alicante
Rojo	0,60-0,61	Alicante
Calabacín	0,23-0,37	Alicante
	0,30-0,60	Castellón
	0,22-0,44	Valencia
Blanco	0,34-0,60	Castellón
Calabaza Tipo Cacahuete	0,15-0,30	Alicante
Col Lombarda	0,22-0,30	Castellón
Repollo Hoja Lisa	0,17-0,21	Alicante
Repollo Hoja Rizada	0,13-0,30	Castellón
Habichuela Blanca	1,28-3,50	Castellón
Roja	1,28-2,20	Castellón
Roja	0,88-1,23	Valencia
Judía Perona	0,85-2,50	Castellón
Ferradura	3,50	Castellón
Lechuga Maravilla	0,25-0,51	Castellón
Romana	0,20-0,35	Castellón
Trocadero	0,31-0,65	Castellón
Melón Piel de Sapo	0,20-0,69	Alicante
Patata Blanca	0,15-0,47	Alicante
Blanca	0,15-0,43	Castellón
Roja	0,20-0,45	Castellón
Pepino Blanco	0,17-0,32	Alicante
	0,26-0,50	Castellón
Pimiento		
California Amarillo	0,60-0,90	Alicante
California Rojo	0,50-0,80	Alicante
California Verde	0,30-0,60	Alicante
Lamuyo Rojo	0,40-1,35	Alicante
Lamuyo Rojo	1,30-1,50	Castellón
Lamuyo Rojo	1,00-1,23	Valencia
Lamuyo Verde	0,20-0,86	Alicante
Lamuyo Verde	0,80-1,23	Valencia
Dulce Italiano	0,50-0,86	Alicante
Dulce Italiano	0,40-1,00	Castellón
Dulce Italiano	0,60-0,88	Valencia
Industria	0,09-0,35	Alicante
Sandía con Semillas	0,15-0,30	Castellón
	0,22-0,31	Valencia
Tomate Acostillado	0,44-0,90	Alicante
Raff	0,85	Castellón
Valenciano	1,10-1,70	Castellón
Valenciano	0,70-1,32	Valencia
Redondo Liso	0,52-0,69	Alicante
Redondo Liso	0,51-1,00	Castellón
Redondo Liso	0,53-1,06	Valencia
Pera	0,36-0,47	Alicante
Pera	0,60-0,75	Castellón
Pera	0,30-0,53	Valencia
Daniela	0,60-0,77	Alicante
Daniela	0,50-0,55	Castellón
Muchamiel	0,69-0,86	Alicante
Zanahoria	0,16-0,17	Alicante
FRUTOS SECOS	**Euros/Kg**	**Zona**
(Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)		
ALMENDRAS		
Comuna	2,86-2,96	Alicante
Largueta	4,51-4,61	Alicante
Marcona	6,21-6,31	Alicante
Planeta	2,86-2,96	Alicante
INDUSTRIALES	**Euros/Kg**	**Zona**
(Entrada almacén. Cotización más frecuente)		
ACEITE Oliva Lampante >2º	2,70-2,80	Castellón
Oliva Vírgen 0,8º-2º	3,15-3,25	Castellón
Oliva Vírgen Extra	3,30-3,40	Castellón

Pitaya Roja (local)	7,00
Carambola (no local)	2,50
Litchis (local)	6,50
Mora (no local)	12,00
(local)	14,00
Arándanos (no local)	12,00
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Acelgas (local)	0,90
Ajos (no local)	3,55
Albahaca (local)	7,50
Apio (local)	2,20
(no local)	1,30
Berenjenas Moradas (local)	0,60
(no local)	0,80
Bubangos (local)	0,80
Calabacines (local)	0,60
Redondos (local)	0,80
Zucchini (no local)	1,20
Zucchini (local)	0,90
Calabazas (local)	0,60
(no local)	0,75
Cebollas Cebolletas (local)	1,70
Blancas (no local)	0,75
Blancas (local)	0,60
Moradas (local)	1,00
Coles Repollo (local)	0,40
Lombarda (local)	0,50
Coliflor (local)	0,80
Champiñón (no local)	2,10
Escarolas (local)	0,70
Espárrago Triguero (no local)	5,00
Espinacas (local)	1,60
Habas Verdes (local)	2,20
Habichuelas	
Redondas Boby (local)	1,50
Coco Planas (local)	1,50
Lechugas	
Batavia (local)	1,20
Romanas Alargadas (local)	1,80
Iceberg (local)	1,50
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)	0,60
Perejil (local)	2,60
Pimientos Verdes (local)	1,00
Rojos (local)	1,80
Rojo (no local)	1,60
Padrón (local)	2,80
Amarillo (local)	2,00
Puerros (local)	1,20
Rabanillas (local)	1,30
Rábanos (local)	2,00
Remolacha (no local)	1,00
Romero (local)	15,00
Rúcula (local)	4,80
Setas (no local)	4,50
Tomates Pera (local)	1,40
Salsa (local)	4,40
Salsa (no local)	1,00
Ensalada (local)	3,10
Ensalada (no local)	1,50
Cherry (local)	2,50
Tomillo (local)	7,50
Zanahorias Segunda (no local)	0,65
Segunda (local)	0,80
Primera (local)	1,20
Batatas	
Otras (local)	1,80
Blancas (local)	1,70
Yema Huevo (local)	2,00
Lanzarote (no local)	1,55
Pimientas Otras (local)	3,50
Palmeras Secas (local)	25,00
Palmera (local)	6,00
Berros (local)	1,80
Arvejas (local)	2,10
Beterrada (local)	1,20
Cilantro (local)	2,80
Chayote (local)	2,40
Piña Millo Dulce (local)	1,35
(no local)	3,00
Ñames (local)	5,50
Yuca (no local)	1,75
Pantanas (local)	1,60
Piña de Millo (local)	1,80
Brecol (local)	2,00
Hierba Huerto (local)	4,50
PATATAS	**Euros/kg**
Patatas	
Otras Blancas (no local)	0,70
Otras Blancas (local)	0,90
Up to Date (local)	1,00
King Edward (local)	1,00
Cara (local)	0,60
Bonita (local)	2,80
Rosada (local)	0,90
Negra (local)	3,00
Spunta (local)	0,50
Negra Oro (local)	3,00
Avondale (local)	0,60
Slaney (local)	0,70
Red-Cara / Druid (local)	0,65
Red-Cara / Druid (no local)	0,65
Galáctica (local)	0,70
Rooster (local)	1,00

Mercavalència

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 13 al 16 de julio de 2021, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Valencia. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	2,00
Cerezas	2,50
Ciruelas	1,00
Limones	0,95
Melocotones Rojos	0,80-1,00
Melón Piel de Sapo	0,80
Nectarina	1,00-1,25
Pera Ercolini	1,80-1,75
Sandías	0,65
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Berenjenas	0,60-0,70
Calabacines	0,30-0,35
Judías Verdes Perona	1,00-1,05
Lechugas	0,30
Patatas Calidad	0,32
Pepinos	0,35-0,40
Pimientos Verdes	0,60
Tomates Maduros	0,40
Verdes	0,60

Mercovasa

Precios de frutas y hortalizas, de la semana del 11 de junio de 2021, facilitados por el Mercado Costa de Valencia. *(Últimos precios recibidos).*

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate (ud.)	1,15
Coco	0,80
Kiwi	1,20
Limón	0,85
Manzana Royal Gala	0,80
Golden	0,70
Melón Galia	0,90
Membrillo	0,70
Pera	0,90
Conferencia	0,75
Piña	0,95
Plátano de Canarias	0,90
Papaya	1,45
Uva Blanca	1,45
Roseti	1,30
VERDURAS Y HORTALIZAS	**Euros/kg**
Boniato Rojo	0,85
Boniato	0,70
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
OTROS	**Euros/kg**
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 27, del 5 al 11 de julio de 2021, respectivamente, ofrecidos por el Observatorio Agroalimentario de Precios. Gabinete Técnico-DARP.

HORTALIZAS	Euros/Kg
Tarragona	
Acelga	0,47
Calabacín	0,20
Cebolla	0,17
Berenjena	0,40
Judía Plana	1,05
Puerro	0,58
Tomate	0,43
El Llobregat	
Acelga	0,50
Apio	0,45
Cebolla Tierna	0,60
Calabacín	0,40
Pepino	0,50
Lechuga Romana	0,40
Espinaca	0,50
Judía Tierna Perona	2,00
Nabo	0,75
Zanahoria	0,50
Puerro	1,05
Tomate Híbrido	1,00
El Maresme	
Ajo Tierno (manojo)	0,65
Calabacín	0,35
Cebolla Tierna (manojo)	0,60
Lechuga Romana (unidad)	0,50
Hoja Rizada (unidad)	0,40
Espinacas	0,45
Perejil (manojo)	0,30
Judía Plana	3,00
Zanahoria (manojo)	0,55
Puerro	0,90
Rábano	0,45
Tomate Híbrido	1,00

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

Lonja de Albacete

Información de los precios indicativos de los cereales en origen, del día 8 de julio de 2021. Información de EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Alfalfa Rama campo 1ª	159,00
Rama campo 2ª	120,00
AVENA	
Avena Blanca	162,00
Rubia	169,00
CEBADA NACIONAL	
Cebada Pienso –62 kg/hl	186,00
Pienso +62 kg/hl	191,00
CENTENO	
Centeno	187,00
MAÍZ NACIONAL	
Maíz sobre Secadero	243,00
TRIGO NACIONAL	
Trigo Duro Proté=13%	278,00
Duro Proté=12%	273,00
Extensible Chamorro	220,00
Forrajero	213,00
Gran Fuerza w 300	231,00
Media Fuerza w –300	220,00
Panificable	217,00
Triticales	201,00
LEGUMINOSAS	
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 13 de julio 2021. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Harina de Alfalfa	182,00
CEBADA	
Nacional P.E. (62-64)	216,00
CENTENO	
Centeno	217,00
COLZA	
Importación 34/36%	325,00
GARROFA	
Harina	125,00
Troceada	135,00
REMOLACHA	
Pulpa de Remolacha	254,00
GIRASOL	
Importación 34%	317,00
Semillas de Girasol	470,00
Torta de Girasol	324,00
Importación 28/3	200,00
MAÍZ	
DDGs de Maíz Importación	308,00
Importación	246,00
Importación CE	256,00
MIJO	
Importación	410,00
SOJA	
Harina	
Soja Import. 47%	400,00
Harina	
Soja Nacional 47%	400,00
Aceite Crudo de Soja	1.241,00
Salvados de Soja	221,00
SORGO	
Importación	S/C
TRIGO NACIONAL	
Salvado de Trigos Finos	198,00
Forrajero	229,00
Panificable, mín. 11	242,00
Triticales	S/C
FRUTOS SECOS	**Euros/Tm**
ALMENDRAS	
Común 14 mm	4.950,00
Largueta 12/13 mm	5.550,00
Largueta 13/14 mm	5.850,00
Marcona 14/16 mm	9.800,00
Marcona 16 mm.	10.100,00
AVELLANA	
Negreta en grano	6.650,00
PIÑÓN	
Castilla	67.500,00
Cataluña	67.000,00
LEGUMBRES	**Euros/Tm**
GUISANTE	
Forrajero	280,00
Forrajero Importación	275,00
ACEITE	
Palmiste Importación	S/C
Crudo de Palma	1.030,00

Lonja de Binefar

Información de precios orientativos de los cereales, acordados como más representativos, referidos al 14 de julio de 2021. Sobre camión con destino fábrica, posición Binefar.

CEREALES	Euros/Tm
Maíz	260,00
Cebada 64 k/hl	210,00
Trigo Pienso	226,00
Panificable	234,00
ALFALFA	**Euros/Tm**
Rama 1ª - A.	133,00-138,00
Rama 2ª	124,00-129,00
Rama 3ª	100,00-105,00

Precio medio s/camión, salida fábrica de zona.

Lonja de Córdoba

Precios de la Mesa de Cereales de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 15 de julio de 2021. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO DURO	
Grupo 1	304,00
Grupo 2	301,00
Grupo 3	298,00
Grupo 4	295,00
TRIGO BLANDO	
Grupo 1	237,00
Grupo 2	227,00
Grupo 3	217,00
Grupo 4	215,00
Grupo 5	213,00
OTROS PRODUCTOS	
Tricale	208,00
Cebada	205,00
Avena	188,00
Habas	316,00
Colza	S/C
Guisantes	269,00
Girasol Alto Oleico	485,00
Girasol	475,00

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 partidor. Acta de la sesión del 15 de julio 2021. Precios orientativos agricultor en destino.

ALMENDRAS	Euros/Kg
Belona	S/O
Soleta	3,40
Floración Tardía	
Monovarietal	3,40
Comuna Tradicional (máx. 0,2)	2,30
Ecológica	8,15

Próxima sesión el 29 de julio de 2021.

Lonja de León

Información de precios agrarios orientativos, en almacén, del día 14 de julio de 2021, fijado en la Lonja Agropecuaria de León.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Pienso	205,00
Cebada	191,00
Triticale	199,00
Centeno	S/C
Avena	174,00
Maíz	250,00

Colza Sostenible	495,00
PATATAS *(Últimos precios)*	**Euros/Tm**
Agria	140,00
Kennebec	280,00
Red Pontiac	190,00
Red Scarlett	120,00
Hermes	130,00
Yona	120,00
FORRAJES	**Euros/Tm**
Alfafa Paquete Rama	168,00
Alfafa Paquete Deshidratado	245,00
Paja 1ª (Cebada)	35,00
Veza Forraje	130,00
Forraje	100,00

Lonja de Murcia

Información de los precios de las almendras, del 15 de julio de 2021. Cotización para las pequeñas partidas de grano de almendra en cáscara (en torno a 10 Tm), situado sobre el almacén del partidor, facilitados por la Lonja Nacional de Almendra de Mercamurcia.

ALMENDRAS	**Euros/Kg**
Marcona	6,52
Largueta	5,5
Comuna	3,27
Ferragnes	3,98
Garrigues	4,10
Guara	3,39
Ramillete	4,07
Comuna Ecológica	8,36

Lonja de Reus

Información precios medios de los frutos secos, referida al día 12 de julio de 2021, en la Lonja de Reus (Tarragona). Información facilitada por EFEAGRO.

FRUTOS SECOS	**Euros/Kg**
ALMENDRAS GRANO	
Comuna Ecológica	7,90
Pelona	2,15
Común	2,75
Largueta	4,40
Mallorca	2,65
Marcona	6,05
Mollar	2,650
Mollar cáscara	0,75
Rofes cáscara	0,70
AVELLANAS	
San Giovanni, libra	1,60
Tonda, libra	1,70
Corriente, libra	1,70
Negreta, libra	1,85
PIÑÓN	
Andalucía	67,50
Castilla	67,50

Lonja de Salamanca

Información precios de la Mesa de Cereales, del 12 de julio de 2021, en la Lonja Agropecuaria de Salamanca.

CEREALES	**Euros/Tm**
Trigo Blando	209,00
Cebada P.E. (+64)	195,00
Avena	181,00
Centeno	176,00
Triticale	198,00
Maíz (14º)	257,00
LEGUMINOSAS	**Euros/Tm**
Garbanzo Pedrosillano	S/C
Lenteja Armuña (IGP)	S/C
FORRAJES	**Euros/Tm**
Avena Forraje	100,00
Paja Paquete Grande	33,00
Alfafa Empacada	175,00
Veza	125,00

Lonja de Segovia

Precios semanales de los cereales fijado en la Lonja Agropecuaria de Segovia del día 15 de julio de 2021. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	**Euros/Tm**
Alfalfa Empacada	168,00
Avena	177,00
Cebada Nacional de 62 Kg/Hl	191,00
Centeno	179,00
Paja Empacada	28,00
Trigo Nacional, Pienso 72 Kg/Hl	204,00

Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 13 de julio de 2021. Origen almacén agricultor con capacidad de carga rápida, buen acceso y báscula.

CEREALES	**Euros/Tm**
TRIGO BLANDO PANIFICABLE	
Grupo 1	255,00
Grupo 2	243,00

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 5 al 11 de julio de 2021.

CEREALES

■ **De invierno:** ***Cádiz*****:** En la comarca de ***la Sierra***, algunos de los rendimientos obtenidos son los siguientes: En **trigo duro** de unos 1.800-2.000 kg/ha, en **trigo blando** 2.200-2.400 kg/ha y en la **cebada** unos 2.000-2.500 kg/ha. La calidad está siendo baja y las producciones cortas en todas las especies. ***Córdoba*****:** En los rastrojos de cereales se realiza el empacado de los restos de cosecha, labores al terreno y sobre todo en las comarcas de ***Pedroches*** y ***Guadiato*** el aprovechamiento a diente por el ganado. ***Granada*****:** La recolección de los **cereales** en las comarcas de ***Guadix, Baza*** y ***Huéscar*** ha finalizado. Hay parcelas que no se han cosechado afectadas por la borrasca Filomena con bajas temperaturas y la falta de lluvias en la campaña que llegaron tarde y otras cuyos rendimientos apenas llegan a 400 kg/ha. ***Jaén*****:** En la comarca de la ***Campiña Sur,*** los rendimientos han sido algo mejores que en otras zonas de la provincia. Oscilan para los **trigos duros** de 1.000-1.500 kg/ha. Las **cebadas** han tenido un rendimiento mayor unos 1.200-1.600 kg/ha. Hay parcelas que presentan unos datos de producción muy bajos. La calidad de los **trigos duros** es baja, dentro del grupo 4 casi todos. ***Sevilla*****:** Se realiza el empacado de los restos de cosecha, labores al terreno y aprovechamiento del rastrojo por parte del ganado. Se produce la maduración y recolección de la **quinoa**. ■ **De primavera:** ***Sevilla*****:** En el cultivo del **arroz** predomina el ahijado, más avanzado en la margen izquierda que se sembró mayoritariamente durante la segunda quincena de mayo que en la derecha que lo hizo durante la primera quincena de junio. Este año se han sembrado finalmente 20.637 Has. según las declaraciones PAC de los agricultores, en contraste con las 37.744 Has. que se cultivaron el año pasado. Se realizan labores de deshierbado manual y se aplican tratamientos herbicidas contra cola y ciperaceas. En las parcelas de **maíz grano** se observan los estados fenológicos de grano lechoso y grano pastoso.

CULTIVOS HORTÍCOLAS

■ **Protegidos:** ***Almería*****:** En ***Níjar***, se sigue realizando la labor de solarización del terreno. En los invernaderos en ecológico con esto es suficiente. Y en los convencionales puede que se trate con desinfectante en la plantación, y en algunos, se solariza y se aportan los desinfectantes a la vez. Muchos **tomates**, sobre todo los asurcados, están madurando de forma irregular debido al aumento de radiación. Se siguen recolectando **tomates** de los tipos **Daniela, Liso, Rama, Pera** y **Cherry**, entre otros. Los invernaderos de **pimientos** están blanqueados y aun así, muchas plantas están sufriendo del calor, deshidratándose. En algunas plantas se han observado quemaduras tras un tratamiento que coincida con elevadas temperaturas. Se observan invernaderos de **berenjenas** del tipo **larga negra** plantadas la semana pasada. En algunos invernaderos de **calabacines** se ven frutos deformados por efecto de las altas temperaturas. Se han alcanzado producciones de unos 12 kg/m² en conjunto, de enero a junio. En los invernaderos del ***Poniente***, ya casi no se encuentran invernaderos con **pimientos** en recolección. La mayoría están preparando el suelo para la próxima campaña. Van aumentando las plantaciones en zonas tempranas, con las cubiertas del invernadero blanqueadas para evitar exceso de calor en las plantas jóvenes. Aún quedan algunos invernaderos con **tomate** pera terminando el cultivo. El resto está desinfectando el suelo. Quedan pocas plantaciones de **berenjenas** en producción, con las cubiertas blanqueadas y las bandas abiertas para evitar el calor. La mayoría de los invernaderos de **pepinos** se están limpiando y desinfectando, pero ya se empiezan a ver invernaderos con plantaciones nuevas. La mayoría de los invernaderos de **calabacines** están preparando el suelo para el próximo cultivo. Se están recolectando **calabacines** de los tipos **verde** y **gordo** en esta comarca. Se siguen recolectando las **judías verdes**, tanto planas como redondas. En los semilleros aumentan las siembras de todos los cultivos. ***Granada*****:** En la comarca de ***La Costa*** se observan invernaderos con **tomates de pera** que están finalizando campaña. La producción ha sido de unos 8 kg/m2. Este año la producción ha sido más corta y la tuta ha tenido mucha incidencia en el cultivo. No han tenido problemas de restricciones en el riego. En la zona de ***Motril*** está finalizando la recolección del **pimiento italiano** y del **Lamuyo rojo**. Seguirán produciendo lo que queda en el mes de julio. ***Huelva*****:** En las plantaciones de **frambuesas**, se levantan los plásticos térmicos para que se aireen las plantas y evitar así el exceso de calor en el cultivo. En los B, finaliza también la variedad **Legacy** que es al aire libre. Los rendimientos son inferiores a otras campañas cercanas. ■ **Al aire libre:** ***Almería*****:** Sigue la recolección de los brócolis en ***Los Vélez***. En la zona de ***María*** se están obteniendo unos 54.000-63.000 kg/ha. ***Cádiz*****:** La campaña del **puerro** en la comarca de ***La Janda*** ha finalizado con rendimientos medios de 28-30 tn/ha. La producción este año ha sido ligeramente superior a la media. ***Granada*****:** En las comarcas de ***Baza*** y ***Huéscar***, se están recolectando fincas de **lechuga Iceberg, Romana** y **Babys**. Los rendimientos por hectárea de los diferentes tipos de lechuga son: **Iceberg**, 20-22 tn/ha; **Romana**, 23-25 tn/ha; **Baby**, 16-18 tn/ha. Se ha recolectado **ajo chino** en dichas comarcas con producciones de 14-16 tn/ha. En estos días se recolecta el **morado** con datos provisionales de 10-12 tn/ha. En la comarca de ***La Vega, zona de Huétor –Tajar,*** se obtienen rendimientos en la **cebolla Babosa** y **Sirius** del orden de unas 80-90 tn/ha. En la **cebolla tardía**, los bulbos están en fase de engorde y se espera comiencen en la zona sobre el 15 de agosto con la variedad **Leone**. ***Sevilla*****:** Maduración e inicio de la recolección en el **tomate de pera** extensivo, mecanizada para la elaboración de concentrados y manual para las fábricas de gazpacho y consumo en fresco. Maduración y recolección manual en las parcelas del **pimiento** de industria. Se está rematando la recolección en los matos de **melones** y **sandías** tempranas. Maduración de los primeros frutos en los matos de la **calabaza cacahuete**. Finalizada la recolección manual del **maíz dulce**.

FRUTALES NO CÍTRICOS

■ **Frutos secos:** ***Almería*****:** En las parcelas de **almendros**, en el ***Campo de tabernas*** se observa el desarrollo total de frutos y brotes. La cáscara sigue tomando una coloración pardo-gris según las variedades. ***Córdoba*****:** El estado fenológico predominante en los **almendros** es el J (Frutos alcanzando tamaño definitivo), encontrándose los más adelantados en K (Separación del exocarpio), unas dos semanas de adelanto fenológico con respecto a otras campañas. ***Granada*****:** El estado fenológico predominante en los **almendros** es el J (Frutos alcanzando tamaño definitivo) y el más retrasado I (Frutos en crecimiento). En la comarca de ***Baza*** y ***Huéscar*** los frutos del **almendro** siguen su fase de engorde, la **almendra** está desarrollada y terminando la formación de la pipa. La cosecha será corta, se espera una caída importante con respecto a la producción de un año normal. Se espera que en esta zona comience la campaña a finales de agosto o primeros de septiembre que son las fechas normales en esta zona. Los agricultores en vista del año como se está desarrollando están recortando gastos y minimizando los costes de producción. ***Huelva*****:** En las plantaciones de **castaños**, se observan fincas con erizos aumentando de grosor y fase de crecimiento pero también otras con final de floración. Como otras campañas se observan daños ocasionados por Dryocosmus kuriphilus sin ningún tratamiento. Labores al terreno se dan en las zonas con menos pendiente. No ha llovido en primavera lo cual nos llevará a frutos pequeños. ***Sevilla*****:** Fruto completamente desarrollado y endurecimiento del hueso en los **almendros**. ■ **Frutales de hueso y pepita:** ***Granada*****:** En la comarca de ***La Vega***, zona de ***Güejar-Sierra***, los **cerezos** han tenido este año problemas con el cuaje en las zonas más altas y la floración fue muy dispar. Los árboles están repartidos por el terreno pero en la zona dónde están más agrupados se puede adelantar que han tenido un rendimiento de unas 8-10 tn/ha, algo superior a la media que suele ser de 5-6 tn/ha. En total no llegarán a los 500.000 kilos de cosecha en la zona. ***Jaén*****:** El día 8 de julio ha finalizado en los cerezos la recolección de la variedad **Picota** en la comarca de ***Sierra Mágina***. Esta variedad unida a **California** y **Garrafal** son de las más tardías de los **cerezos** en la zona. Los rendimientos han sido de unos 50-60 kg/árbol de media esta campaña. Las parcelas ya recolectadas se mantienen en reposo vegetativo hasta que comience la poda en el mes de agosto. ***Sevilla*****:** Recolección de las **ciruelas** en sus diferentes variedades. Engorde del fruto en **granados** y **caquis**. Se aplican riegos y abonados. ■ **Frutales subtropicales:** ***Cádiz*****:** Los **aguacates** se encuentran en la fase de crecimiento del fruto y engorde. Los marcos de plantación suelen ser 6×4 m o 5×3 m. El árbol suele hacer en estas semanas un descarte natural y ya en agosto se sabrá la cosecha que trae. El cultivo va en su fecha natural sin adelantos ni atrasos. La hierba en la plantación se suele controlar con desbrozadoras de tractor y manual. ***Málaga*****:** El estado fenológico predominante en los **aguacates**, es el H (Frutos en crecimiento). La ola de calor de esta semana con el " Terrál" está afectando al cultivo con temperaturas de más de 40ºC. Hay muchos frutos recién cuajados, iniciando el crecimiento que pasando los 35ºC se ven afectados. Se está regando una hora de tarde/noche para evitar los efectos de la evapotranspiración. Los **mangos** se encuentran recién cuajados en muchas zonas e iniciando el crecimiento y engorde en otras parcelas, se están viendo menos afectados que el **aguacate** por el calor. Es más tolerante y necesita menos agua. No está habiendo plagas. Los vientos del "Terrál" queman los frutos más tiernos y tiran el fruto al suelo.

CÍTRICOS

Córdoba**:** El estado fenológico dominante es el I2 (cierre del cáliz), y el más adelantado J (frutos al 40% desarrollo). En estos momentos se está produciendo la caída fisiológica de fruto habitual en estas fechas. Se realizan labores de eliminación de malas hierbas, y aplicación de riegos y abonados. ***Huelva*****:** La campaña de **cítricos** 2020-2021 está ya finalizada casi en su totalidad. Quedan algunas fincas con **Valencias** en las que los compradores se han retrasado en retirar la fruta y que presentan algunas mermas de calidad. Probablemente finalicen las recolecciones en esta semana. Los rendimientos de las **Valencias** han fluctuado entre los 35-40 Tm/ha. Con respecto al estado fitosanitario, se ha visto algo de Thrips en fincas y el Cotonet de Sudáfrica también se ha detectado en alguna explotación, lo cual ha puesto en máxima alerta al sector habida cuenta de su difícil control con los fitosanitarios permitidos hasta el momento. ***Sevilla*****:** Se observa el estado fenológico de Frutos al 40% de desarrollo. Entre otras labores se realiza la eliminación de malas hierbas, riegos y abonados. ***Almería*****:** Siguen engordando los frutos, aunque aún quedan **mandarinas** en las que no se ha cerrado todavía el cáliz. ***Málaga*****:** Está finalizando la campaña del **limón Verna** con un descenso de las cotizaciones debido a que el consumo está muy parado. No se ha empezado con el **limón** redrojo en la provincia pero si hay demanda del producto y se espera que las cotizaciones sean mejores. La campaña de **naranjas tardías, Valencia late**, se prolongará hasta el 20 de julio, con precios a la baja y mucha fruta parada en las fincas sin salir.

VIÑEDO

Huelva**:** En la zona principal de producción de **vino** en la provincia (***Condado Campiña***), se observa básicamente el estado fenológico de "compactación de racimos", "engordando las bayas " y hay variedades que comienzan ya el "enverado" y cambio de color que observamos en algunas variedades blancas. ***Málaga*****:** En las **viñas** de la provincia predominan las que se encuentran en envero y las más tardías se encuentran terminando la compactación del racimo. Llevan un adelanto de una semana en la zona de la ***Axarquía***. Comenzarán en las zonas más tempranas a mediados de agosto y diez días más tarde en zonas más altas. ***Almería*****:** En el **viñedo** de vinificación, en la comarca del ***Alto Andarax*** se está realizando la poda en verde que finalizará sobre el 15 de julio. La climatología está siendo buena, con días cálidos y noches frescas. Al cultivo en la provincia se le han dado labores de suelo y algún tratamiento con azufre espolvoreado. ***Cádiz*****:** Las **viñas** presentan un estado fenológico de compactación de racimo y de envero en las más adelantadas. El cultivo lleva una semana de adelanto. ***Córdoba*****:** El estado fenológico dominante se sitúa entre K (Grano tamaño guisante) y L (Cerramiento del racimo) casi al 50%. En general, se encuentra en un buen estado fitosanitario y un desarrollo vegetativo apropiado por lo que en principio se prevé una cosecha aceptable, con escasa y localizada presencia de enfermedades y plagas.

OLIVAR

Almería**:** En el ***Bajo Andarax-Campo de Tabernas*** se produce el endurecimiento del hueso en todas las variedades. El tamaño del fruto es mayor del 50% de lo que será su estado definitivo. ***Cádiz*****:** En la comarca de la ***Sierra*** nos encontramos con olivos en fase de endurecimiento del hueso. La **aceituna** presenta un tamaño de unos 15-20mm. ***Córdoba*****:** El estado fenológico dominante es el G2 (Fruto cuajado)- H (Endurecimiento de hueso) con frutos entre el 40-80% del engorde. Se aplican riegos y abonados y algunos tratamientos puntuales de control de la Mosca del **olivo**. ***Jaén*****:** En la comarca de ***La Campiña Norte***, el estado de endurecimiento se encuentra finalizando. Se está pasando la rastra para levantar polvo y proteger el árbol de las altas temperaturas. La carga del árbol es media y el cultivo presenta el desarrollo habitual sin retrasos. En la comarca de ***Sierra Morena***, el hueso está endureciéndose y con un buen tamaño. Son picuales centenarios los **olivos** que abundan en la zona. Hay un porcentaje de parcelas en la zona, rondando el 5%, que pueden regar por disponer de pozos. Se le da rastra al 40% de las parcelas en la comarca. ***Sevilla*****:** El estado fenológico dominante del cultivo de olivar en la provincia es el de endureciendo el hueso con los frutos al 75%. Se aplican riegos, abonados y tratamientos puntuales contra la Mosca del Olivo.

CULTIVOS INDUSTRIALES

Cádiz**:** La campaña de recolección de la **remolacha azucarera** en la provincia se encuentra en torno al 55-60%. La producción en las parcelas es de unas 45 tn/ha en secano y de unas 80 tn/ha en regadío. La media de polaridad este año es de 18,52º en estos momentos y finalizará sobre 18º. ***Córdoba*****:** El estado fenológico predominante del **girasol** es el BBCH 71-75 (Formación de semillas) y el más avanzado es el BBCH 80-89 (Maduración de semillas) aunque hay mucha disparidad según la época de siembra, pero en general presenta buen aspecto con previsiones de una cosecha media. La fenología dominante en el cultivo del **algodón** está entre V (Desarrollo vegetativo) y B (presencia de botones) mientras que en las parcelas más adelantadas ya se observan las primeras flores. La evolución fenológica del cultivo comparada con la pasada campaña muestra un retraso fenológico entre 7 y 10 días. Actualmente continúan realizándose de forma generalizada labores culturales para la eliminación de malas hierbas y la incorporación de abono nitrogenado mediante fertirrigación. ***Sevilla*****:** Avanza la recolección de la **remolacha azucarera** superando ya el 50 % de la superficie del cultivo. En las parcelas de **algodón** predomina el estado de primeros botones aunque se ven bastantes en plena floración e incluso con las primeras cápsulas pequeñas en las más adelantadas. Se aplican algunos tratamientos puntuales contra pulgón, araña y heliothis. Se realizan escardas manuales, abonados y riegos, seguidos de pases de cultivador y aporcados. Se produce la maduración de las semillas en el **girasol** convencional de secano, y la floración y fecundación en las parcelas de riego destinadas a la multiplicación. Se produce la maduración y recolección del **anís**. ***Huelva*****:** El cultivo del **algodón** se observa avanzado en su fenología, en especial en la ***Comarca Condado/Campiña*** y predominando las parcelas en "Floración". Se detecta una importante falta de agua en el cultivo y sus efectos sobre la planta (oscurecimiento de la fibra). En algunas parcelas se observan las plantas pequeñas y con malas perspectivas. Se realizan labores de regabina y se aplica abonado de cobertera. En las parcelas de **girasol** se observa la antesis completa con las flores perdiendo turgencia e iniciando la marchitez. No será éste un buen año en cuanto a rendimientos. ***Jaén*****:** En la ***comarca de Sierra Morena***, las parcelas más tardías de **algodón** presentan los primeros botones las más tempranas las primeras flores. Se han producido ataques de pulgón y mosquito verde. Se han aplicado abonados de cobertera con dosis de unos 300-400 kg/ha de N-32.

LEGUMINOSAS

Almería**:** Los **garbanzos Pedrosillanos** en la comarca de ***Los Vélez*** se encuentran en fase de maduración. El calibre es bueno y con calidad, pero los rendimientos no van a ser buenos. ***Córdoba*****:** Los **garbanzos** presentan el estado fenológico predominante de "Recolección" y los más tardíos el R7 (Hojas amarilleando). Los rendimientos medios oscilan entre los 1.000 kg/ha el Blanco-lechoso y los 1.200 kg/ha del Pedrosillano. Durante esta semana ha comenzado la recolección del **anís** obteniéndose bajos rendimientos, con medias entre 500-600 kg/ha. ***Granada*****:** Los **guisantes** en la zona de ***Huéscar, Guadix, Baza*** y ***Alhama*** han dado unos rendimientos medios de 1.000 kg/ha. La variedad **Cartouche** ha sido de las más empleadas. Los **garbanzos** están en recolección en las comarcas de ***Alhama*** y ***La Vega***. ***Sevilla*****:** Se produce la maduración y recolección en las parcelas de **garbanzo**. ***Cádiz*****:** Los **garbanzos** se encuentran con un estado fenológico de engorde de la semilla en la vaina en una fase muy avanzada. Lleva un adelanto de unos 10 días.

TUBÉRCULOS PARA CONSUMO HUMANO

Málaga**:** El estado fenológico predominante en los **boniatos** es el BBCH 31-39 (Crecimiento de brotes principales). El estado más tardío es BBCH 10-19 (Desarrollo de hojas). La recolección de la **patata** temprana finalizó en la provincia. En estos momentos están sacando patata de media estación en la comarca de ***Antequera***. Se ha comenzado con la variedad **Spunta**. Las cotizaciones comenzaron con precios bajos y siguen descendiendo. ***Sevilla*****:** Desarrollo de los brotes laterales e inicio de la tuberización en las parcelas de **boniatos**.

MERCADOS NACIONALES

Grupo 3	228,00
Grupo 4	224,00
Grupo 5, Pienso	224,00
TRIGO DURO	
Grupo 1	304,00
Grupo 2	300,00
Grupo 3	296,00
Grupo 4	292,00
Triticale Nacional	218,00
Avena Importación	206,00
Cebada, Igual y más de 64	213,00
Menos de 64	210,00
Maíz Importación origen Puerto	266,00
Habas Nacional	335,00
Guisantes Nacional	285,00
Girasol Alto oleico +80%	490,00
Convencional	480,00
Colza	S/C

Próxima sesión 20 de julio 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
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 16 de julio de 2021. Precios orientativos en origen agricultor sobre camión. Condiciones de calidad OCM. Cereales-FEGA (Campaña 2020-2021).

CEREALES	**Euros/Tm**
Maíz (Secadero)	246,00
CEBADA	
Pienso +62 kg/Hl	193,00
Pienso –62 kg/Hl	187,00
AVENA	
Rubia	170,00
Pienso	170,00
TRIGO	
Pienso +72 Kg/Hl	263,00
Fuerza +300w +14 pr	209,00
Fuerza -300 +12,5 pr	234,00
Panificable Pr>11, W<200	215,00
Chamorro	225,00
Triticale	200,00
Centeno	190,00
Yeros	210,00
Garbanzo sin limpiar	S/C
Veza	223,00
Guisante	240,00

NOTA: El Limitación en el número de operaciones realizadas en la semana vencida, siendo muy escasas. Descensos y repeticiones en las cotizaciones de los cereales a excepción del trigo duro, que continúa con su tendencia alcista. *Próxima reunión el viernes 23 de julio de 2021.*

Lonja de Valencia

Información de los precios del Consulado de la Lonja de Valencia, de la sesión del día 15 de julio de 2021. Campaña 2020-2021.

ARROCES	**Euros/Tm**
CÁSCARA	
Gleva,	
disponible Valencia	S/C
J. Sendra,	
disp. Valencia	S/C
Monsianell,	
disp. Valencia	S/C
Fonsa,	
disp. Valencia	S/C
Gladio y Tahibonnet,	
disp. Valencia	S/C
Bomba,	
disp. Valencia	S/C
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	
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	S/C
disponible Castellón	257,00
Avena Rubia,	
dest. Valencia	195,00
Avena Blanca	
dest. Valencia	198,00
Cebada nacional,	
disponible Valencia	209,00
Guisantes,	
disponible Puerto Tarragona	278,00
Semilla Algodón,	
destino Valencia	314,00-316,00
Trigo Tipo 5,	
disp. Valencia	230,00
Trigo Pienso Importación	225,00
Precios por tonelada a granel.	

TURTOS Y HARINAS	**Euros/Tm**
Soja 44% baja proteína,	
disponible Barcelona	400,00
Soja 47% alta proteína,	
disponible Barcelona	410,00
Cascarilla de Soja,	
disponible Tarragona	S/C
Cascarilla de Avena,	
destino Valencia	120,00
Alfalfa deshidratada, D. Pellets,	
16% prot., Aragón/Lérida	183,00-186,00
14% prot., Aragón/Lérida	164,00-164,00
B. Balas s/calidad A./Lér	175,00-200,00
Harina de Girasol Integral (28%),	
disponible Tarragona	205,00-206,00
disponible Andalucía	220,00-221,00
Harina de Girasol	
Alta Proteína (34-36%),	
disponible Tarragona	320,00-321,00
disponible Andalucía	218,00-219,00
Palmiste,	
disp. Valencia	S/C
Harina de Colza,	
disp. Castellón	S/C
Gluten Feed,	
disp. Valencia	222,00
Bagazo de Maíz,	
disp. Valencia	258,00
Pulpa seca remolacha granulada,	
Import. disp. Tarragona	254,00-255,00
Import. disp. Andalucía	S/C
Salvado de Trigo	
Cuartas,	
destino Valencia	207,00-208,00
Hojas,	
destino Valencia	265,00
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	Sin existencias
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
Garrofín,	
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
Garrofón	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	2.150,00
Chino 11/13,	
disponible origen	2.050,00
CACAHUETE MONDADO	
Mondado	
Origen Argentina 38/42	
disponible Valencia	1.750,00
Origen Jumbo Americano	
disponible Valencia	1,800,00
ALMENDRA EN GRANO CON PIEL	
Marcona 14/16 mm,	
Valencia	8.900,00
Largueta 13/14 mm,	
Valencia	7.600,00

Precios tonelada, mercancía envasada.

ALMENDRA REPELADA	
Comuna,	
sobre 14 mm,	
disponible Valencia	7.000,00

PATATAS	**Euros/Tm**
Agria Nueva,	
disponible Valencia	420,00
Agria Vieja,	
disponible Valencia	300,00
Lavada, origen España,	
disp. Val.	320,00
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	90,00-110,00

La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 5 al 11de julio de 2021, facilitados por Gobierno de La Rioja (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

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 1ª Raíz	0,81
Industria 2ª Pie Cortado	0,78
Seta	
Ostra Granel	2,70
Ostra Bandeja	2,80
Seta Shii-Take,	
Granel	4,00

La producción de champiñón con destino a la industria conservera se reduce al mínimo, dando los cultivadores por finalizada la campaña y procediendo al saneamiento de las instalaciones antes del descanso veraniego. El champiñón fresco se mantiene firme en su cotización pese al descenso de la producción, del mismo modo que el mercado de las setas.

HORTALIZAS	**Euros/Kg**
Acelga	
Amarilla (aire libre)	0,80
Verde (aire libre)	0,60
Borraja con Hoja (Invernadero)	0,80
Lechuga Rizada (doc. aire libre)	2,30
Repollo hoja rizada	0,16
Brócoli	0,60
Cebolleta	0,50
Alubia	
Verde Fesco	1,80
Alubia Pocha	3,90
Calabacín	0,25
Tomate 1ª	0,60
Tomate 2ª	0,30
Tomata	0,85
Tomate Pera	0,55
Pepino Corto	0,30
Pimiento	
Verde Cristal	1,15
Verde Italiano	1,00

FRUTAS	**Euros/Kg**
CEREZAS	
24-26 mm	0,60
26-28 mm	1,18
28-30 mm	1,65
30+ mm	2,25
GRUPO MELOCOTÓN	
Paraguayo 70+	0,85
Albaricoque 40+	0,89

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

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

Estabilidad en los precios de las **almendras**, en una época de espera que se tensa con las noticias que llegan desde ***California***. La sequía se agrava en el estado de producción hortofrutícola más importante de ***Estados Unidos***, con una afección sobre sus cosechas variable en función de los cultivos, pero que puede reducir, y seguramente lo hará, el pronóstico de conseguir una campaña récord de almendra.

LEGISLACIÓN

Ayudas de un millón de euros para replantar los frutales afectados por el virus Sharka

JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

El Gobierno de Aragón ha convoca una línea específica de apoyo a las replantaciones de frutales para agricultores afectados por el virus de la Sharka. La cuantía total destinada a esta convocatoria es de un millón de euros y el plazo de solicitud finaliza el 31 de agosto. Con la intención de atajar la propagación del virus de la Sharka al resto de la Comunidad, donde hay 32.000 hectáreas de frutales dulces de hueso, el Gobierno de Aragón ordenó el arranque de unas 100 hectáreas localizadas en un área muy concreta de Maella y Mazaleón, principalmente melocotoneros de la Denominación de Origen Melocotón de Calanda.

El Departamento de Agricultura, Ganadería y Medio Ambiente, a través de una orden, declaró de utilidad pública la lucha contra el citado virus y se establecieron medidas para su prevención y lucha. En base a ello, por resolución la Dirección General de Calidad y Seguridad Alimentaria estableció el arranque de frutales en dicha área determinada.

Con el fin de dar apoyo a los agricultores afectados por el virus, el Boletín Oficial de Aragón publicó la semana pasada una convocatoria extraordinaria de subvenciones especialmente dirigida a la reposición de plantaciones, en el marco de modernización de las explotaciones agrarias.

La subvención incluye todos los gastos necesarios para la nueva plantación de cultivos leñosos. Todo ello, limitado a una superficie equivalente a la que se haya visto afectada por medidas fitosanitarias obligatorias de arranque.

Los beneficiarios potenciales deberán cumplir los mismos requisitos de agricultor profesional en el caso de personas físicas o de explotación agraria prioritaria en el caso de personas jurídicas, además de haberse visto afectados por la aplicación de las medidas obligatorias de arranque.

Sin embargo, los agricultores de Maella y Mazaleón, afectados por el virus y que vieron obligados a arrancar un centenar de hectáreas de frutales, están descontentos con las ayudas convocadas por el Gobierno aragonés.

Aseguran que el dinero de estas ayudas viene de la Unión Europea, del Gobierno de España y del de Aragón, por lo que las bases genéricas de la convocatoria no se adaptan al territorio afectado, compuesto generalmente por pequeñas explotaciones.

Además, para poder beneficiarse de estas ayudas, el agricultor debe haber tenido un gasto mínimo de 6.000 euros a la hora de replantar los árboles que en su día se mandaron arrancar.

No obstante, los agricultores que cumplan con las bases requeridas y puedan beneficiarse de las ayudas recibirán un 40% del coste, y un 50% si se trata de un joven agricultor.

El virus Sharka afecta a frutales de hueso y se constituye en una enfermedad que lastra severamente la rentabilidad de este tipo de producciones.

Se trata de una enfermedad que carece de tratamientos químicos efectivos, siendo las únicas vías de lucha contra la misma la de la prevención mediante el uso de material vegetal certificado libre de enfermedades a la hora del establecimiento de las plantaciones o, cuando se detecta ya la enfermedad, el arranque de las parcelas afectadas y destrucción del material vegetal.

Fresón de Palos renueva su compromiso con la calidad y el medio ambiente

La cooperativa palerma ha superado las auditorías de certificación para las normativas ISO 9001 e ISO 14001



De izquierda a derecha, Sergio Muñoz, responsable de SGS Andalucía; Silvia Gómez, directora general de Fresón de Palos; Emilio Vázquez, presidente de Fresón de Palos y Manuel Ibáñez, delegado de SGS Huelva muestran las nuevas certificaciones. / FRESÓN DE PALOS

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.
Fresón de Palos ha renovado, un año más, su compromiso con la calidad y el medio ambiente, al contar con el certificado ISO 9001, sobre gestión de la calidad, e ISO 14001, referente al respeto ambiental. En esta ocasión, la cooperativa ha superado las auditorías de renovación a través de la empresa SGS Internacional Certification Services Iberica SAU, certificando así los requisitos y buenas prácticas en la recepción, manipulación, almacenamiento y expedición de productos hortofrutícolas.

En este sentido, la directora general de Fresón de Palos, Silvia Gómez, ha mostrado su satisfacción "por un reconocimiento que corrobora la excelencia de nuestros productos", pero, a la vez, ha reconocido que "supone una responsabilidad, para mantener la calidad y los buenos hábitos medioambientales, algo que realizamos desde décadas en nuestra cooperativa".

Desde 2006, la cooperativa palerma cuenta con el Sistema de Gestión Integrado de Calidad, Medio Ambiente y Seguridad Alimentaria, que reconocen las normas ISO 9001, ISO 14001 e IFS Food, así como la certificación del protocolo GLOBAL GAP, para frutas y hortalizas, que reconoce las buenas prácticas agrícolas, reduciendo riesgos en la producción, mediante herramientas que verifican de forma objetiva las mejores actuaciones.

Para ello se realizan exhaustivos seguimientos en las propias fincas, asegurando, de esta forma, que toda la cadena de abastecimiento queda cubierta. Este protocolo incluye, además, el módulo GRASP, que promueve las buenas prácticas laborales y sociales, implementadas en todos los productores asociados.

La Sociedad Cooperativa Agraria Santa María de la Rábida, 'Fresón de Palos', inició su actividad en el año 1982. Actualmente, es líder europeo en la producción de fresa. En este sentido, Gómez ha explicado que "el gran trabajo realizado a lo largo de nuestra amplia trayectoria avala nuestros productos, de máxima calidad. Esto ha permitido crecer y ampliar nuevos mercados en los últimos años".

DATOS DE LA CAMPAÑA

La cooperativa ha cerrado la presente campaña de fresa con un montante de 71 millones de kilos, de los que el 60% se ha destinado a mercados internacionales, principalmente europeos. Fresón de Palos presentó en su asamblea anual los datos de la campaña 2020-2021 en la que ha superado los 74,4 millones de kilos de fruta, de los que el 95,45% son fresas, según explicó la directora general, Silvia Gómez.

La exportación sigue siendo el principal canal de venta del fresón, con el 60% de su comercialización en destinos internacionales, habiendo llegado esta campaña a 19 países, destacando los mercados de Alemania (+4,5%) e Italia (+14%) y, sobre todo, Francia (+28%) y Hungría, que ha multiplicado por 2,5 sus ventas. Destacables son los nuevos mercados abiertos en el último año en Suiza y Lituania, donde, especialmente el primero "se ha comportado de forma magnífica", destacó Silvia Gómez.

En lo que se refiere a los arándanos, la producción ha aumentado un 21,74% respecto a la campaña anterior, creciendo "notablemente la presencia en supermercados y el consumo en España, un 28,5 % más que el año anterior, lo que se ha reflejado en estos buenos datos". A nivel internacional se vende el 71,5% de los arándanos producidos, llegando a una veintena de países.

La producción de frambuesa se ha mantenido en cifras similares, según Gómez, quien se ha mostrado satisfecha porque "hemos conseguido llegar a más cadenas de supermercados". Además, de los 18 países a los que ha llegado la firma onubense, "hemos consolidado mercados abiertos hace pocos años, como Rumania o Eslovaquia y, sobre todo, llegado a países en los que, hasta el momento, no habíamos conseguido entrar con esta fruta, como Croacia y Austria y, sobre todo, Suiza".

Respecto a la mora, aunque ha aumentado algo su producción, sigue representando algo menos del 0,1% de la fruta puesta en el mercado por las empresas de Fresón de Palos.

Los recubrimientos VitaFresh™ Botanicals de AgroFresh obtienen la certificación vegana

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.
Los recubrimientos comestibles de origen vegetal VitaFresh™ Botanicals de AgroFresh han obtenido la certificación vegana. La demanda de productos veganos está creciendo exponencialmente y la compañía se complace en ofrecer esta importante certificación.

La etiqueta V-label de la Unión Vegetariana Europea (EVU) proporciona una garantía de calidad, de confianza, y de seguridad para el consumidor al certificar que los productos no contienen componentes de origen animal. Esta certificación se ha otorgado a los recubrimientos VitaFresh Botanicals Life y VitaFresh Botanicals SoftFruit, soluciones aplicables a una amplia variedad de cultivos, desde cítricos hasta aguacates o fruta de hueso.



AgroFresh Solutions es líder mundial en soluciones para extender la frescura y vida útil de frutas y verduras. / AGROFRESH

VitaFresh Botanicals Life y VitaFresh Botanicals SoftFruit son recubrimientos comestibles plant-based.

Los productos aumentan la protección natural de la piel, creando una membrana de "doble piel" que reduce la deshidratación, mantiene el peso y bloquea la frescura de los productos a lo largo de la cadena de suministro. Se fabrican bajo las normas certificadas ISO 9001 "sistema de gestión de calidad" e ISO 14001 "sistema de gestión medioambiental".

Las soluciones ofrecen una mayor eficiencia, ayudando a mantener las características organolépticas de las frutas a la vez que reducen la pérdida y el desperdicio de alimentos, ayudando en última instancia a proporcionar una mayor frescura y calidad a los consumidores.

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-FRUITS, POR EL PLAZO DE UN AÑO, HACIENDO EFECTIVO EL IMPORTE DE LA SUSCRIPCIÓN POR:

BANCO/CAJA: **IBAN Nº**

Firma

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

FYSIUM®

by Janssen PMP



La alternativa

FOMESA FRUITECH **lidera el proyecto FYSIUM® en España. La nueva forma de aplicación de 1-MCP, que mantiene la calidad de las manzanas durante largos periodos de conservación.**

Ventajas:

- **TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA que asegura una aplicación perfecta.**
- **SEGURIDAD: la aplicación se realiza desde el exterior de las cámaras no modificando el ambiente interno, ni exponiendo al operador.**
- **CONTROL: El sistema de control de flujo permite asegurarnos que la aplicación se ha realizado correctamente.**
- **COMPACTO: Todo el sistema es compacto y sencillo.**
- **RÁPIDO Y VERSÁTIL: La aplicación es rápida y adaptable.**
- **PRECISIÓN: El sistema calcula exactamente la dosis que deseamos utilizar y aplicar.**



FOMESAFRUITECH

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

Melón y Sandía de La Mancha y Villaconejos

valencia fruits
Suplementos
Julio 2021

Información elaborada por Nerea Rodriguez



CRISTÓBAL JIMÉNEZ / Presidente de la Interprofesional de Melón y Sandía de Castilla-La Mancha

"El melón va bajando y la sandía sigue ganando terreno"

Las cifras de superficie plantada son concluyentes. La sandía sigue ganando terreno en los campos de Castilla-La Mancha. Para esta temporada se prevé un incremento del 15% en el número de hectáreas frente al retroceso del 3% en melón. Para Cristóbal Jiménez las razones de este aumento en sandía radican en que es un producto que está respondiendo bien. "Llevamos unos años buenos. El ejercicio más uniforme y estable fue el de 2020, y de ahí el crecimiento en esta producción", explica el presidente de la Interprofesional de Melón y Sandía de Castilla-La Mancha.

ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. *¿Cuáles son las cifras de la superficie plantada de melón y sandía en Castilla-La Mancha para la campaña 2021?*

Cristóbal Jiménez. El año pasado se sembraron 5.853 hectáreas de melón y 2.719 de sandías. Para esta campaña la superficie real plantada, según los datos que la Consejería de Agricultura, Agua y Desarrollo Rural de Castilla-La Mancha ha proporcionado a la Interprofesional de Melón y Sandía, se sitúa en 5.681 hectáreas en melón, lo que supone un descenso de casi el 3%, y en 3.147 hectáreas para la sandía, con un incremento en esta producción del 15%.

Con estas estimaciones de superficie, el año pasado en sandía nos movimos en torno a 180.000 toneladas y se desarrolló una buena temporada que se caracterizó por el gran equilibrio entre la oferta y la demanda. El desarrollo de esta temporada, con más volumen de producto, dependerá de diversos factores y veremos cuál es el balance final del ejercicio.

Para proporcionar información útil al sector, y ayudar en su campaña de comercialización, tras la reunión de la junta directiva de la interprofesional y los miembros de la Mesa de la Lonja del Melón y la Sandía de Castilla-La Mancha, se ha acordado que las sesiones de esta temporada de cotizaciones se desarrollarán cada miércoles a las 20.00 horas en las instalaciones de La Feria Nacional del Campo (Fercam) de Manzanares (Ciudad Real), desde el 28 de julio hasta el 6 de octubre. De esta forma se pueden manejar precios medios reales que aportan información sobre el desarrollo de la semana.



Una de las recomendaciones de Jiménez es "no prostituir la calidad en favor de la cantidad".

"Se ha acordado que las sesiones de cotizaciones de la Lonja se desarrollarán cada miércoles a las 20.00 horas desde el 28 de julio hasta el 6 de octubre"

VF. *¿Qué análisis realizan tras difundir de los datos de superficie plantada en Castilla-La Mancha?*

CJ. Los datos son claros. En el año 2018, en melón cultivamos 6.008 hectáreas, 6.182 en 2019, 5.853 en 2020 y 5.681 en 2021. Y de sandía plantamos 2.385 hectáreas en 2018, 2.635 en 2019, 2.719 en 2020 y 3.147 en 2021. Por lo tanto, el melón va bajando en superficie cultivada y la sandía sigue ganando terreno porque está respondiendo mejor. Aunque es cierto que este producto da grandes sustos porque en esta zona la comercialización de un 30% de la cosecha depende de la exportación a la Unión Europea. Pero en sandía llevamos unos años buenos. El ejercicio más uniforme y estable fue el de 2020, y de ahí el crecimiento en esta producción. La calidad está siendo buena y en sandía obtenerla resulta más fácil porque se cultivan solo tres variedades. Sin embargo en melón es más complicado porque hay muchos tipos, y esto conlleva que exista mucha inestabilidad en precios, porque la calidad no es tan uniforme como en la sandía.

VF. *¿Ha sido hasta el momento benigna la climatología con los cultivos en esta campaña?*

CJ. La climatología ha favorecido el desarrollo de los cultivos. En Castilla-La Mancha la producción de melón y sandía se desarrolla al aire libre, salvo el cultivado bajo manta térmica por adelantar quince días la campaña. Por ello, nos encontramos expuestos a sufrir los cambios bruscos de la climatología. Pero el grueso de las plantaciones castellano-manchegas se realizan a partir de mayo, y en este mes los riegos se reducen. Los cambios de temperatura son ya memos bruscos y pueden afectar más las olas de calor, como por ejemplo la que hemos tenido estos días. Si el fruto ya está empezando a estar maduro, y se encuentra en pleno desarrollo, se puede quedar sin hoja y se puede solear. Este no ha sido el caso porque en esta última ola de calor el fruto todavía estaba pequeño, bien cubierto con las hojas, y no ha sufrido daños.

VF. *¿Cuándo está previsto que arranque la campaña?*

CJ. Tal y como ha avanzado la plantación, los primeros cortes de melón pueden realizarse esta misma semana, pero con volúmenes poco significativos, ya que son plantaciones tempranas, con manta térmica. Esto nos permite estar tres meses en campaña, porque este año se comenzó a sembrar el 12 de abril y los últimos melonares se han plantado esta semana.

Sembrar melones y sandías en estas fechas supone un riesgo porque la producción llegará al mercado a primeros de septiembre, y entrando en ese mes la climatología ya resulta muy variable y puede provocar daños en los campos, y además el consumo comienza a descender.

A pesar de los cortes más tempranos en los cultivos bajo manta térmica, prevemos que la campaña de melón y sandía en Castilla-La Mancha arrancará realmente entre el 20 y el 25 de julio. Y la primera Mesa de la Lonja, con referencias reales de precios, se celebrará el 28 de julio. Aunque en esta primera sesión ha habi-

(Pasa a la página 4)



SmartFresh™
an AgroFresh solution

SmartFresh™ ProTabs lleva tu fruta más lejos.

- **Mantenimiento de la firmeza de la pulpa del melón.**
- **Retraso en la desecación del pedúnculo.**
- **Mantenimiento de la apariencia externa.**
- **Conservación de la calidad organoléptica por más tiempo.**



AgroFresh
We Grow Confidence™

agrofresh.com

RESPONSABLE COMERCIAL:

José M. Marrero Martínez-Carlón
Tel: 683 197 868
jmarrero@agrofresh.com

AVISO: AgroFresh no emite ninguna declaración ni garantía en cuanto a la integridad o exactitud de cualquier información contenida en este documento. Los términos completos están disponibles en www.agrofresh.com/terms-conditions

Titular: AgroFresh Holding France SAS., 23-25 avenue Mac-Mahon, 75017 Paris, Francia
Responsable de la puesta en el mercado: AgroFresh Spain SL, Ciudad de Sevilla, 45-A Paterna, Valencia, 46988, España

SmartFresh™ ProTabs, 1-Metilciclopropeno 2.0% p/p inscrito en el Registro Oficial de Productos Fitosanitarios con el n° ES-00179
INDICACIONES DE PELIGRO:
H315 Provoca irritación cutánea.
H412 Nocivo para los organismos acuáticos, con efectos nocivos duraderos.

Use los productos fitosanitarios de manera segura. Lea siempre la etiqueta y la información sobre el producto antes de usarlo.

©2021 AgroFresh. Reservados todos los derechos. SmartFresh es una marca registrada de AgroFresh.

"El melón..."

(Viene de la página 2)

do años en los que determinadas variedades no han tenido cotización como el melón o la sandía de segunda categoría.

Y en cuanto al desarrollo de la temporada, a partir del 10 de agosto, cuando termina la Región de Murcia, ya nos quedamos solos en el mercado con el melón Piel de Sapo. En sandía aún pueden quedar pequeños volúmenes de producciones de otras zonas.

Los melones de Murcia se solapan ligeramente con los nuestros. Y es posible que este año los productores murcianos alarguen un poco más la campaña porque la primavera fue lluviosa y se retraso la siembra. Pero este solapamiento en el melón Piel de Sapo puede afectar escasamente a un periodo de una semana.

VF. *¿Por qué tipo de melón se está apostando en Castilla-La Mancha?*

CJ. Como interprofesional, nuestra recomendación es no prostituir la calidad en favor de la cantidad. Pero también es cierto que los productores tienen parte de razón cuando afirman que la calidad extra no se paga como corresponde. Y este es uno de los motivos por los que la IGP Melón de La Mancha no termina de despegar, porque no se paga el producto de calidad.

Las variedades de calidad extra dan muchos menos kilos, hasta un 40% menos. Estos tipos de melón rinden menos pero son un manjar y una exquisitez para el consumidor. Pero si dan menos kilos y me van a pagar solo dos céntimos más, el productor prefiere obtener más kilos y que le paguen dos céntimos menos. En esas variedades exquisitas debería haber una diferencia mínima de precio de diez céntimos por encima de los melones normales. Y estoy convencido de que el consumidor los pagaría.

Esta es una de las luchas de la Interprofesional de Melón y Sandía de Castilla-La Mancha. Pero es una interprofesional regional, no disponemos de medios, los recursos son limitados, y al sector no se le puede apretar más intentando que lo financie todo.

VF. *¿Cuál es la situación actual de la Interprofesional de Melón y Sandía de Castilla-La Mancha?*



La Mancha en dos meses y medio, de julio a septiembre, comercializa 220.000 toneladas de melón y 190.000 de sandía. / ARCHIVO

Melón Piel de Sapo

El melón dominante en Castilla-La Mancha es el Piel de Sapo. También se producen otros tipos para exportación como el Cantaloup o el amarillo, un tipo del que está campaña se ha plantado un poco más. "Pero son variedades que no llegan ni al 5% de la superficie plantada y no son representativas en el volumen total de producción. Son variedades que generalmente se siembran bajo contrato, y aún así hay campañas comerciales muy complicadas con pérdidas para el productor. Por eso estas variedades no acaban de despegar", explica Cristóbal Jiménez. "El Piel de Sapo en Castilla-La Mancha se defiende bien, aunque las oscilaciones de precios también son grandes en función de la oferta y la demanda. Algo que ya se ha visto esta campaña en Almería, en la que los productores han acumulado pérdidas en melón y sandía de entre 3.500 y 4.000 euros por hectárea. Es un producto muy sensible, los costes de producción en invernadero son más altos, y vender por debajo de 50 céntimos es acumular pérdidas. Sin embargo, en Castilla-La Mancha el producto es rentable vendiendo entre 25 y 30 céntimos el kilo. El concepto de producción es diferente", concluye el presidente de la Interprofesional de Melón y Sandía de Castilla-La Mancha. ■

CJ. Necesitamos medios porque en determinados momentos se producen dientes de sierra de precios, ya que la oferta de este producto perecedero se encuentra muy atomizada. En Castilla-La Mancha hay casi 2.000 productores de melones, es un sector muy individualista, y los comercializadores y el mercado lo saben. Y en el momento en el que en el mercado existe un volumen elevado de producto el precio se viene abajo.

Una interprofesional con recursos puede salir al mercado con campañas de estímulo al consumo e incluso puede adoptar medidas como retirar del mercado el melón de segunda categoría, compensando a los productores, para que las cotizaciones no se desplomen.

Pero para realizar este tipo de acciones nos faltan medios económicos. La Unión Europea tiene partidas para realizar promociones pero nos falta infraestructura. Hay que presentar un proyecto con un presupuesto para cinco años. Pero son proyectos cofinanciados. La UE financia un 70% o un 80%, dependiendo de las solicitudes que existan, pero el otro 30% corre a cargo de la interprofesional. Para obtener ese 30% habría que aprobar una extensión de norma para poder cobrarle al productor una cuota. De esta forma se podría optar a los fondos de la Unión Europea y se podrían realizar campañas de promoción.

La interprofesional aglutina aproximadamente al 60% de la producción y la comercialización y con una extensión de norma sería posible obtener medios económicos. Pero todo esto se puede hacer cuando se ven resultados.

VF. *Ha comentado que la IGP no termina de despegar, ¿qué haría falta para darle un impulso?*

CJ. En la IGP Melón de La Mancha estamos tirando del carro un grupo de productores y comercializadores de una forma quijotesca.

Castilla-La Mancha cuenta con una IGP desde el 2006, y Europa la reconoció en 2011, pero se está comercializando muy poco volumen con este sello de calidad porque la distribución busca precios y no paga la calidad del producto etiquetado con el sello IGP. Y, como en cualquier proyecto, para apostar por una iniciativa productores y comercializadores quieren obtener resultados positivos. Y no se están obteniendo.

Al final el producto IGP se comercializa en tiendas gourmets pero con volúmenes muy bajos. Y esta alternativa no puede ser la única salida comercial porque en La Mancha en dos meses y medio comercializamos 220.000 toneladas de melón y 190.000 de sandía. Y eso exige salir al mercado y vender muchos kilos.

VF. *Viendo como se ha desarrollado la campaña almeriense y cómo está discurriendo en Murcia, ¿qué sensaciones comerciales tienen para la temporada manchega?*

CJ. Son campañas totalmente diferentes. Hay años que Almería y Murcia han desarrollado ejercicios estables y con buenos precios, y en La Mancha la temporada se ha venido abajo. También hay que tener en cuenta que en Castilla-La Mancha se han llegado a sembrar hasta 14.000 hectáreas de melones y sandías, generando 400.000 toneladas de melón, y eso resulta muy complicado de comercializar con rentabilidad.

De ahí nació la interprofesional y la Mesa de la Lonja, para intentar vertebrar y coordinar al sector. Los productores y los comercializadores hemos conseguido sentarnos en una mesa e ir de la mano. Y hasta ahora, en los ocho años que llevamos funcionando, ningún acuerdo se ha sometido a votación. Todos han salido aprobados por unanimidad.

La interprofesional y la Mesa de la Lonja son muy útiles para vertebrar el sector y ofrecer información y claridad. La Mesa de la Lonja no impone precios, porque está prohibido por ley, pero da una información muy útil sobre cómo se están moviendo las cotizaciones. Y tiene autoridad dentro del mercado en el caso de litigios y sus precios se toman como referencia en caso de conflictos. Además, el año pasado salió una nueva ley adaptando su funcionamiento, unificando criterios y aportando más autoridad de cara al mercado.

El problema de gestionar volúmenes elevados de producción es serio. En Castilla-La Mancha contamos con una buena zona productora, con producciones de calidad, y el único problema actualmente son las restricciones de agua. Pero el melón sale hacía los mercados con una calidad excelente, y se diferencia claramente del obtenido en otras zonas productoras. En la sandía hay menos diferencias, pero en melón la calidad respecto a otras regiones es incuestionable.



www.lidervillaconejos.com

LIDER VILLACONEJOS®

El Melón por Excelencia

Juan Pozuelo	**Xabi Guitart**	**Rebeca Hernández**	**Pablo Herrera**	**José Luque**
El Reloj de Harry y Sally	*Word Central Kitchen*	*La Berenjena de Chamberí*	*Misiana Tarifa*	*Westin Palace (Executive Chef)*



Líder Villaconejos apoyando a la Hostelería

FRANCISCO SERRANO / Presidente de la Cooperativa Los Llanos

"Esperamos que este verano sea similar al anterior y la pandemia no paralice el mercado"

Han pasado tres años desde que Francisco Serrano fuera nombrado presidente de la Cooperativa Los Llanos. Tres años complicados, especialmente estos dos últimos debido a las dificultades derivadas de la pandemia, pero que Serrano los valora de forma positiva.

Su cometido en este tiempo se ha centrado en supervisar todo el trabajo relacionado con la gestión de la cooperativa e informar a la junta directiva y a los propios socios de su evolución así como plantear cambios para mejorar la operatividad de la misma. Precisamente en este plan de mejoras se enmarcan las reformas y la renovación de la maquinaria que Los Llanos llevó a cabo el año pasado.



Francisco Serrano en una de las plantaciones de sandía de la cooperativa. / CLL

PIONEROS EN SANDÍA

La Cooperativa Los Llanos ha sido pionera en La Mancha en el cultivo de la sandía, que supone el 80% de su oferta total. Tal como apunta Francisco Serrano, esta apuesta por la sandía "se debe a una política comercial centrada en la exportación, siendo Francia, Bélgica, Reino Unido, Alemania y Polonia nuestros principales destinos fuera de España".

Si bien la cooperativa lleva años desarrollando esta línea de ventas en el extranjero, que además va ganando más peso en total de kilos comercializados, Serrano apunta que "nuestro principal mercado continúa siendo el nacional".

La producción de los socios se reparte entre los meses de julio, agosto, septiembre y octubre, siendo el mes de agosto el más fuerte.

Las variedades de sandía que se cultivan son Romalinda, Style, kasmira y Premium; mientras que en melón —que supone el 20% de la producción total—están optando por las variedades Piel de Sapo más extendidas que son Roncero, Cordial y Valeoso.

Fuera de España, la cooperativa vende sus sandías en Francia, Bélgica, Reino Unido, Alemania y Polonia

UN VERANO SIMILAR A 2020

Con los cortes de las primeras sandías, la cooperativa ha dado comienzo a la campaña 2021 que coincide con el segundo verano marcado por la pandemia y con unos niveles de consumo más bajos respecto al año pasado. A pesar de ello, Francisco Serrano espera que "el verano de 2021 sea similar al anterior" y que las nuevas olas de contagio que estamos viviendo ahora mismo "no paralicen el mercado".

A la espera de que el calor apriete en España y en Europa para activar el consumo de sandía y melón, en el campo, los socios de la cooperativa han escalonado sus siembras para tener producción y oferta homogénea los dos meses y medio de campaña, y "no saturar el mercado".

En una temporada en la que impera la cautela, la cooperativa Los Llanos seguirá ofreciendo sus sandías y calidad de calidad, con la marcha de siempre y con la esperanza de que el mercado responda como lo hizo el año pasado a pesar de la pandemia.



La Mancha y Alicante defienden la continuidad del Tajo-Segura

En pasado 5 de julio, representantes de Asaja Castilla-La Mancha se reunieron con los dirigentes de Asaja Alicante para analizar la propuesta del Ministerio para la Transición Ecológica sobre la renovación de los planes hidrológicos de cuenca para el período 2022-2027, entre los que figura aumentar gradualmente el caudal ecológico del Tajo durante los seis próximos años. Una decisión a la que se oponen frontalmente ambas organizaciones por considerar que atenta contra el sistema productivo español y los agricultores. Ambas organizaciones agrarias defendieron el uso agrícola del agua, incluyendo el mantenimiento del Trasvase Tajo-Segura, tal y como está actualmente regulado, y añadían que esta planificación atenta y daña directamente el sistema productivo español, penalizando al Levante de forma gratuita y estéril, pues los aumentos de caudales ecológicos generarán unos sobrantes que tienen como destino final Portugal.

Las dos organizaciones agrarias denunciaron los nuevos planes hidrológicos presentados por Transición Ecológica, en los que echan en falta una planificación hídrica para España, así como la defensa frontal del Trasvase Tajo-Segura tal y como está actualmente regulado y un equilibrio entre la cuenca cedente y la receptora.

"Desde Asaja Castilla-La Mancha tenemos que denunciar que los borradores que nuestro Gobierno ha presentado a consulta son, en toda regla, una declaración de guerra al sistema productivo español, porque, al contrario de lo que marca el Real Decreto 907/2007, de 6 de julio de 2007, de planificación hidrológica, ni satisfacen las demandas ni equilibran el desarrollo del sector primario, sino que suponen un freno rotundo y radical a la producción de alimentos. Asimismo, en cuanto al tema concreto que afecta al Levante, el aumento de los caudales ecológicos del río Tajo, desde Asaja Castilla-La Mancha opinamos que el Trasvase Tajo-Segura tiene que servir para lo que estaba sirviendo hasta ahora y para lo que fue creado: atender las necesidades de la población y los agricultores, no para separarnos y crear el odio y enfrentamiento entre territorios", afirmaba el presidente de Asaja Castilla-La Mancha, José María Fresneda, el cual también se preguntaba, "que ¿cómo es posible que los portugueses sigan desarrollando regadíos con el agua del Tajo y aquí se intenten frenar".

Por su parte, el presidente de Asaja Alicante, José Vicente Andreu, afirmaba que "en España hay agua suficiente, con unos sobrantes de 50.000 hectómetros cúbicos que cada año van al mar por nuestras cuencas y con el Tajo vertiendo a Portugal 5.000 Hm^3 más de lo acordado por el Convenio de Albufeira. Solo falta control, infraestructuras y planificación, medidas que no aparecen por ninguna parte de los borradores aprobados por el Gobierno, que solo hablan del uso ambiental de la misma y caudales ecológicos. El Gobierno nos ha presentado unos planes que suponen la ruina para nuestro sector agrario, que abocan a la estampida de los jóvenes y a la despoblación, porque dejan sin expectativa alguna a los regadíos y, por tanto, el futuro de las zonas de interior y la vida de los pueblos".

Ambos equipos acordaron seguir trabajando conjuntamente para establecer medidas y políticas en materia hídrica, que sean positivas y que construyan, en lugar de seguir con argumentos que incentiven los enfrentamientos y la estéril y vacía lucha de unos en detrimento de otros y viceversa. "La agricultura desarrollada en el Levante y en La Mancha son complementarias y ambas se necesitan, pues de no existir una de ellas la otra saldría muy perjudicada. En invierno y primavera en el Levante se cultivan los mismos productos que en La Mancha en verano y otoño, por eso, podemos compartir mercados y complementarnos. Nos necesitamos, juntos somos más fuertes y creamos un país mejor, más rico y solidario".



Nueva Sandía en La Mancha

Dulcinea®

·DULCE Y REFRESCANTE·

¡Posiblemente la Mejor del Mundo!



LA SIN MÁS ROJA

www.dulcinealamancha.com

AGUSTÍN BORJA / Agroborja, S.L.

“Nuestro objetivo es crecer pero sin perder nunca el control sobre el producto”

En 2021, Agroborja celebra su 25 aniversario. Un negocio familiar con un modelo empresarial basado en el control del producto desde el campo hasta el mercado. Esta política de trabajo les ha permitido crecer hasta llegar a ser una de las firmas manchegas de referencia cuando hablamos de sandía de calidad. Con la certificación IFS recién obtenida, Agroborja continúa su trayectoria ascendente abriéndose camino en Europa pero sin dejar de lado nunca el mercado nacional.

Valencia Fruits. *¿Cómo se presenta la campaña 2021 de sandía y melón de La Mancha visto cómo han funcionado Almería y Murcia?*

Agustín Borja. Este año se presenta como una campaña más, en los que habrá los altibajos habituales. La clave está en saber responder adecuadamente en cada momento de la temporada.

VF. *¿Cómo se ha planificado la siembra en Agroborja este año?*

AB. La cosecha se ha planificado como otros años, de forma escalonada para no tener problemas a la hora de cumplir con la demanda del mercado.

No será una campaña ‘temprana’, como en años anteriores, ya que los primeros cortes se empezarán entre el 20 y 25 de julio, que de por sí, son las fechas tradicionales para La Mancha.

El desarrollo de las plantaciones ha sido correcto, sin incidencias climáticas dignas de mención. No se han registrado golpes de calor por lo que las plantas no han tenido episodios de estrés. En el tema de plagas, nada fuera de lo habitual y todo controlado con los tratamientos tradicionales.

En definitiva, en la parte propia de campo ha sido una temporada correcta y normal.

VF. *¿Cuál es la situación del mercado a primeros de julio? Y ¿cómo puede condicionar esto al inicio de la temporada de La Mancha?*

AB. En sandía, con la llegada del calor en Europa, en la última semana de junio, la exportación se reactivó de tal forma que hubo una buena ‘limpia’ en la zona de Murcia con el consiguiente incremento de precios. En los primeros días de julio, esta ‘euforia’ se calmó afortunadamente, con precios más acordes a los niveles normales de la sandía.



Agustín Borja es la segunda generación al frente de esta próspera empresa familiar. / AB

“El desarrollo de las plantaciones ha sido correcto, sin incidencias climáticas dignas de mención”

Esta ‘euforia temporal’ no es buena ya que incita a muchos a cortar antes de tiempo con la intención de aprovechar ese tirón de precios. Y todos sabemos qué pasa cuando un producto no cumple con las expectativas gustativas del consumidor.

Lo mejor es que haya un equilibrio en los precios de venta durante toda la campaña nacional y la calidad sea constante, sea cual sea la zona de producción.

VF. *¿Cuáles son las previsiones comerciales que maneja la empresa este verano?*

AB. Saber cómo responderá el mercado y el consumo, es casi imposible. El ejemplo lo tenemos en la campaña del año pasado. La mayoría auguraba una temporada desastrosa debido a la crisis sanitaria y la falta de turistas. Al final fue uno de los años con mayores cifras de venta, sobre todo en exportación.

VF. *La sandía ya se ha impuesto, en volumen, al melón en Castilla-La Mancha. ¿Por qué este ‘sorpasso’ en una zona reconocida por sus melones Piel de Sapo de calidad?*

AB. Si bien en superficie cultivada el melón aún sigue estando por encima, en volumen, la sandía ya lo ha superado al dar más kilos por hectárea.

Este incremento en La Mancha viene acompañado por las grandes firmas que dominan el mercado de la sandía y que han apostado por nuestra zona para ampliar su oferta. Esto implica que son producciones más controladas, en manos de pocas empresas y dirigidas sobre todo a la exportación en su mayoría.

El melón, por el contrario, mantiene su idiosincrasia. Es decir que cada uno planta de acuerdo a sus capacidades, siguiendo la estela de los resultados del año anterior y con una venta dirigida mercado tradicional, controlado en su mayoría por la figura del ‘corredor’.

La buena aceptación de la sandía en los mercados exteriores lo convierte en un cultivo con gran potencial productivo en La Mancha, que además, no ha tocado techo. En Europa somos los únicos que ofrecemos una sandía de calidad y en cantidad en los meses de agosto y septiembre. Los exportadores están apostando más por nuestra zona y los productores, como nosotros, hemos recogido el guante, incrementando nuestra oferta en sandías.

VF. *Entonces podemos decir que ¿Agroborja está apostando decididamente por la exportación?*

AB. Sí, la exportación va ganando peso en Agroborja. En 2020, las ventas fuera de España representaron el 30% del total comercializado por nuestra empresa; las grandes superficies y cadenas de supermercados absorbieron el 40%; y el 30% restante fueron ventas realizadas en distintos mercados mayoristas nacionales.

Con la intención desarrollar aún más la línea de exportación, visto el creciente interés de los clientes extranjeros, el año pasado realizamos una inversión importante en la reforma de nuestro almacén para adecuarlo a las exigencias del protocolo de la certificación IFS. Ya contábamos con la certificación Global GAP para el campo pero faltaba el almacén. Era un requisito necesario para abrirnos camino en Europa.

A principios de julio concluyó la auditoría y estamos a la espera de la aprobación y tramitación de la documentación.

VF. *¿Qué otros cambios se han realizado para orientar la producción más al mercado de exportación?*

AB. En el caso concreto de Agroborja, siempre ha planificado sus siembras con una orientación clara al mercado, pero nacional, que es el destino principal de nuestras producciones y el que mejor

“Lo mejor es que haya un equilibrio en los precios durante la campaña y la calidad sea constante”



Agustín Borja explica que un buen melón comercial “tiene que ser atractivo visualmente y ante todo tener sabor”. / AGROBORJA



paga, normalmente. En este sentido, España siempre ha sido de calibres gordos, y en los últimos años, en el caso de la sandía, demanda más variedades sin pepitas.

Dicho esto, es cierto que países como Alemania, principal destino de exportación junto con Polonia, demandan calibres medianos. En este sentido, ya el año pasado realizamos pruebas en campo para obtener piezas de menor calibre. Pero también hay que recordar que en toda la producción de sandías en La Mancha, hay un volumen importante de calibres medianos que se ajustan a las preferencias del cliente alemán.

Por lo tanto, ensayos se realizan todos los años para probar variedades, mejorar los rendimientos, etc, pero no son ensayos propiamente dirigidos a la exportación sino a mejorar nuestras producciones.

"La Mancha es la única que ofrece sandía de calidad y en cantidad en agosto y septiembre"

"Variedades en melón hay muchas pero ninguna de ellas es ahora mismo la variedad perfecta"

VF. *En el tema varietal, el melón sigue siendo un gran desafío para las casas de semillas. ¿Cuáles son las condiciones indispensables que debe reunir un melón para ser considerado una buena opción para su producción y comercialización?*

AB. En primer lugar tiene que ser un melón atractivo visualmente y ante todo con sabor. En campo, se busca que la mata sea abundante y cubra el fruto para evitar la exposición directa a los rayos del sol; con buenos rendimientos por hectárea incluso en tierras 'cansadas' y con una producción digna que asegure una rentabilidad al productor.

Variedades hay muchas y todos los años salen nuevas, pero ninguna de ellas es ahora mismo la 'variedad perfecta'.

De todas formas, se han hecho avances en este sentido y actualmente hay una serie de variedades, que si bien no reúnen todas las condiciones antes descritas, se ajustan bastante bien a las preferencias de los agricultores y a sus estrategias de cultivo.

VF. *¿Cómo realiza Agroborja la elección de las variedades a cultivar en cada campaña?*

AB. Una premisa que aplicamos en Agroborja es "tener memoria" y no basar la elección arreglo a lo ocurrido solo el año anterior. También es fundamental saber cuál es tu mercado y asesorarte con tus clientes.

Con todo ello, debes seleccionar las variedades que mejor se ajustan a tus intereses productivos y comerciales, pensando siempre en garantizar cantidad y calidad durante toda tu temporada.

Esta es la política que aplicamos en Agroborja, y si bien a veces puedes errar en la elección, los resultados obtenidos hasta ahora y la propia progresión que estamos teniendo son la prueba de que es una buena política.

VF. *En 2021, Agroborja celebra su 25 aniversario. Un negocio familiar con un modelo empresarial basado en el control del producto desde el campo hasta el mercado. ¿Este modelo es la clave de su éxito?*

AB. Cuando mi padre y mi tío pusieron en marcha el proyecto empresarial 'Agroborja',



Desde Agroborja confirman que en el campo la temporada ha sido correcta y normal. / AB

desde el principio tuvieron claro cuál era su objetivo: el control total del producto tanto en campo como en la venta ofreciendo un valor añadido.

En estos 25 años se han mantenido fieles a este modelo, inculcándolo también a la siguiente generación, con resultados verdaderamente excelentes.

Agroborja es ambiciosa como empresa, pero siempre ha tenido claro que era mejor ir poco a poco, creciendo de forma sostenida pero constante y sin perder nunca el control sobre el producto.



Vicente Peris incrementa un 10% su volumen de melón Piel de Sapo

La sandía es la fruta más vendida por la empresa valenciana durante los meses estivales y que le permite llegar a mercados, fuera de España, donde el melón Piel de Sapo es un desconocido

Vicente Peris es una empresa familiar, cuyo origen se remonta a 1944, y que actualmente cuenta con la tercera generación al frente de la empresa. Su actividad comenzó con el cultivo del melón y muy pronto apostaron por las marcas como seña de identidad, como modo de destacar la calidad de sus melones. De hecho, la marca 18 Quilates se registró en 1947 y fue así de las pioneras.

En la víspera de San Juan, Vicente Peris arrancaba la campaña nacional de sus melones Piel de Sapo gourmet, 18 Quilates y Vicentín, que suponen actualmente un 17% de la producción total de melón para la empresa.

Solo las mejores piezas de las partidas de mayor calidad se destinan a estas marcas, lo que les obliga a pasar una triple selección tanto en campo como en la planta de procesado. En la pasada campaña 2020, de la producción global de 4,45 millones de kilos de melón que comercializó la empresa valenciana, únicamente el 16%, alrededor de medio millón de kilos, llevaron el distintivo Vicentín, y una producción seleccionada de tan solo 48.000 kilos se destinaron a la marca 18 Quilates.

Para poder pasar el estricto control de calidad que exigen estas marcas, la pieza ha de tener más de tres kilos de peso, ha de ser densa, firme, con buena formación y grados brix altos. En cata, estos melones tienen una pulpa firme de color marfil, son intensos y elegantes aromáticamente, con recuerdos herbales avainillados, jugosos y muy dulces.

Al respecto, Alberto Montaña, director general de Vicente Peris explica que "si partimos de que el melón piel de sapo que trabajamos en Peris está dentro de las mejores calidades que se pueden encontrar en el mercado, nuestras marcas premium solo pueden aunar lo mejor de lo mejor. Tanto es así que hay temporadas en las que no servimos Vicentín ni 18 Quilates por más que haya pedidos, porque las variedades del momento, su origen o temporalidad no lo permiten",



Alberto Montaña apunta que el melón Piel de Sapo de Peris está dentro de las mejores calidades que se encuentran en el mercado. / VP

De la producción anual Peris destina un 85% a primera gama y el 15% a IV gama

LA TEMPORADA NACIONAL

Los melones de producción nacional de Peris se cultivan en Almería, Murcia y Castilla-La Mancha. Los primeros de la temporada a cielo abierto llegan desde el Campo de Cartagena, donde Peris tiene sus campos en tierras arenosas próximas al mar, perfectamente estructuradas con balsas y sistemas de regadío eficiente. En cuanto a las variedades, solo de entre las que ofrecen una mayor calidad, saldrán las piezas destinadas a las marcas Vicentín y 18 Quilates.

A finales de julio, Peris incorpora a su producción los melones Piel de Sapo cultivados en Castilla-La Mancha, que también tienen la excelencia en calidad que requiere Peris para sus insignias más selectas.



Dolce melón es reconocida por su calidad y precio. / VP



Vicentín, una de las marcas premium de Peris. / VP

Peris Nature es un paso más en la línea de trabajo de innovación de Peris

La producción restante se destina a sus marcas Peris Gold, Peris Dolce y Peris, también de primer nivel y muy buscados por su excelente relación calidad-precio.

CAMPAÑA 2021

En cuanto a las previsiones de cosecha para este 2021, el director general de Vicente Peris confirma que la empresa espera "incrementar su producción de melón Piel de Sapo en un 10% con respecto al año anterior", lo que situaría su producción en 4,95 millones de kilos. El destino mayoritario será España, y también otros países europeos como Francia, Alemania y Bélgica.

SANDÍA

En sandía, la oferta de Vicente Peris se sustenta en las variedades negra y rayada, ambas sin pepitas, durante prácticamente todo el año. Su producción es principalmente nacional por su calidad, difícil de superar.

La sandía rayada aporta una pulpa más firme, un rosado muy regular y una cáscara gruesa y resistente. Por su parte, la sandía negra tiene un sabor ligeramente más intenso y una pulpa ligeramente más esponjosa.

La sandía sin pepitas ha pasado a ser la gran protagonista del verano y en Vicente Peris, proveedores de sandía experimentados, "supone ya ser la fruta más vendida y nos permite llegar a mercados donde el melón piel de sapo es un desconocido".

IV GAMA

Del global de su producción anual, Peris destina un 85% a primera gama y el 15% restante se destina a IV gama, para el envasado de melón pelado y cortado y melón con jamón serrano, ambos formatos listos para consumir. En IV gama también cuentan con las piezas de medio melón retractilado, cuyo consumo se ha incrementado en los últimos años.

Peris trabaja la IV gama desde hace siete años. Para ello cuenta con unas instalaciones específicas con una sala blanca de última generación que ofrece la máxima seguridad alimentaria durante el proceso de pelado y troceado de la fruta y verdura.

PERIS NATURE: RESIDUO 0

Peris Nature es un paso más en la línea de trabajo de innovación de Vicente Peris. Inicialmente "estamos marcando partidas de melón Piel de Sapo" señala Alberto Montaña. El gran conocimiento del cultivo y manejo de cada producto permite a esta empresa valenciana generar partidas que puedan acogerse a la marca Peris Nature. "Para Peris, los productos 'Residuo Cero' son aquellos que en el momento de ser recolectados presentan una total ausencia de residuos químicos heredados de tratamientos recibidos durante su cultivo". Un riguroso análisis realizado por laboratorios externos, certifica la ausencia de cerca de 717 residuos contrastados oficialmente obtenida gracias a un estricto control en la aplicación de los tratamientos fitosanitarios y plaguicidas que a su vez, aplica normas de respeto ecológico y medioambiental. "Esta garantía para toda la cadena de distribución y los consumidores permite el crecimiento de una categoría de productos respetuosos con el medio ambiente, saludables y al alcance de todos los consumidores" concluye Alberto Montaña.



Elegir un buen melón, ¿un arte o una lotería?

ANGÉLICA QUINTANA. EFEAGRO.

El año pasado, la pandemia hizo aumentar las compras de melón de los hogares españoles (389 millones de kilos, +8 % respecto a 2019) y su valor (472 millones de euros, +25 %), lo que situó el consumo per cápita en 8,42 kilos, frente a los 7,79 kilos de 2019, según el panel de consumo del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA).

Aunque cada vez hay más producto de IV gama, ya precortado y listo para comer y de venta por mitades, elegir un buen melón entero es una tarea en la que el factor suerte entra en juego, pese a los controles que se hacen en origen hasta su recolección.

Hortiespaña, la interprofesional española de las frutas y verduras de invernadero, recomienda para el momento del corte que el melón tenga un determinado grado Brix que oscila, según las variedades, entre los 10 grados para los Galia y amarillo y los 11 grados para los Piel de Sapo.



El factor suerte entra en juego a la hora de elegir un buen melón entero. / VF

A la hora de comprar, en España existe la tradición de presionar el melón en el extremo opuesto al que le unía a la mata ya que, si cede ligeramente, se considera una señal de que está en su punto, aunque esta práctica no asegura acertar con el sabor o dulzor.

La organización murciana de productores y exportadores hortofrutícolas Proexport, en un repaso sobre los "mitos y realidades" sobre cómo elegir un buen melón, afirma que "el sabor no depende ni del sonido, ni de la tonalidad de la piel o la medida de los surcos" de la pieza.

En palabras de uno de sus asociados, el director de Melones el Abuelo, Celedonio Buendía, "todos los consejos que se publican sobre cómo elegir un buen melón son leyendas urbanas".

A su juicio, al adquirir un melón, hay que confiar en que el agricultor haya seleccionado la variedad de semilla adecuada, suministrado a la planta todos los nutrientes y agua necesarios para su desarrollo, que su recolección garantice su estado óptimo de maduración y que no sufra golpes hasta su consumo.

En la empresa Vicente Peris, con producción en el Campo de Cartagena (Murcia) y en Castilla-La Mancha, hacen cada campaña una selección triple de sus mejores piezas tanto en el terreno como en la planta de procesado para comercializarlos con sus marcas gourmet.

Solo pasan aquellos de más de tres kilos de peso y que luego, en cata, tienen una pulpa firme de color marfil y son intensos y elegantes aromáticamente, con recuerdos herbales avainillados, jugosos y muy dulces, según fuentes de esta compañía.

El vicepresidente de la Asociación de Empresarios Detallistas de Frutas y Hortalizas de Madrid (Adefrutas), Francisco Javier López, considera "primordial" que la variedad elegida sea de calidad e indica que los fruteros, a la hora de seleccionar un melón, comprueban que haya un "equilibrio entre el peso y volumen".

"El melón ha de pesar, que no se note hueco y, si está demasiado duro, es que está verde", precisa antes de recomendar a los consumidores que le gustan comerlo frío o conservarlo durante varios días que lo sitúen en la parte de la nevera de menor temperatura, para que no se congele su carne.

Explica que su larga experiencia como frutero le indica que los producidos en tierras de secano, como los de Castilla-La Mancha, suelen ser más dulces que los que se cultivan en regadío, y que uno que "salga pepino" ya no madura después de estar abierto.

El presidente de la Interprofesional de Melón y Sandía de Castilla-La Mancha, Cristóbal Jiménez, advierte de que existe fraude de etiquetado puntual en partidas que se comercializan como castellano-manchegos o de Villaconejos (Madrid) durante periodos del año en los que aún no se produce su comercialización de temporada.

El calendario comienza en primavera en Andalucía —sobre todo en Almería—, luego se traslada a las zonas productoras del Levante y, hasta finales de julio o primeros de agosto, no comienzan los cortes en la zona centro; los importados de países como Brasil y Senegal completan la oferta el resto del año.



JUAN PEDRO MADRIGAL / Agrícola JJF

“Este año es más complicado tener una idea clara de cómo puede funcionar el consumo”

Juan Pedro Madrigal no las tiene todas consigo en esta nueva campaña en relación a la demanda que pueda haber de fuera de España. Con un aumento considerable en la cosecha de sandías en La Mancha, el jefe de campo de Agrícola JJF señala que el calor será el factor que determine el desarrollo de la temporada manchega. Todo está listo para comenzar una nueva campaña certificada Global GAP, en la que la empresa volverá a apostar por comercializar una parte de su cosecha con el sello de la IGP y ha confirmado su participación como expositor en Fruit Attraction por séptimo año consecutivo.

Valencia Fruits. *A 12 de julio, ¿ya está todo preparado en Agrícola JJF para iniciar una nueva campaña comercial?*

Juan Pedro Madrigal. Faltan 7 días para comenzar a cortar las primeras sandías y poco más de dos semanas para el melón. Estos días previos suponen un esfuerzo extra en la preparación del almacén y en el control de las plantaciones. En el campo, estos últimos días son momentos delicados para las plantas por lo que hay que estar más pendiente de los tratamientos, los riegos y el abonado.

VF. *Hablando precisamente de las plantaciones, ¿cómo se ha desarrollado la fase de siembra y producción? ¿Han habido incidencias climáticas importantes?*

JPM. La siembra ha ido según lo planificado en el mes de abril. Ha sido la fase de cosecha la que no ha ido todo lo bien que cabía esperar, precisamente debido a la climatología. El descenso de temperaturas que hubo en la víspera de San Juan, entre el 18 y 23 de junio y las lluvias ralentizaron el desarrollo normal de las plantas. También han habido rachas de viento, luego dos días de ola de calor… En definitiva, un compendio de factores climáticos poco beneficios para el desarrollo óptimo de la cosecha.

El resultado de todo esto será una ligera reducción de los calibres en las producciones más tempranas de sandía y melón.

VF. *¿Cuáles son las cifras en superficie y producción previstas por Agrícola JJF este año?*

JPM. Hemos incrementado ligeramente la superficie de cultivo con cinco hectáreas más respecto al año pasado. En total tendremos 95 hectáreas cultivadas con melón, sandía y calabaza. La producción rondará los 6 millones de kilos.



El equipo de Agrícola JJF volverá a estar presente en Fruit Attraction. / N. RODRIGUEZ

“Habrá fluidez y buenos precios al inicio de la campaña de La Mancha”

VF. *¿Agrícola JJF también sigue la tendencia de la zona a cultivar más sandía?*

JPM. En el caso de Agrícola JJF, todavía hay más superficie de melón que sandía, aunque la sandía le va ganando terreno. Precisamente, en esas cinco hectáreas de más que tenemos hemos sembrado sandías. Es una cuestión de mercado y demanda. En estos últimos años, la sandía está teniendo más demanda que el melón, especialmente en la exportación.

VF. *¿En el melón, Agrícola JJF sigue apostando por el Piel de Sapo? ¿Han pensado en diversificar con otros tipos más ‘exportables’?*

JPM. Nosotros seguimos apostando por el melón Piel de Sapo. Es con el que vamos probando variedades nuevas que van saliendo. El año pasado se hizo una prueba con Almadén, que no fue del todo mal. Este año lo hemos vuelto a plantar, aunque el fuerte de la producción está centrado en los melones Cordial y Gran Riado, variedades Piel de Sapo, que es precisamente el que más demandan nuestros clientes europeos.

VF. *El año pasado sus predicciones en cuanto a la exportación dieron en el clavo al decir que el consumo de melón sería mayor a pesar del coronavirus ya que el turista come más cuando está en casa que de vacaciones. ¿Qué augura para este año?*

JPM. Este año es más complicado tener una idea más clara de cómo puede funcionar el consumo. La situación con la pandemia ahora mismo es muy cambiante. Hay ganas de salir, pero esta quinta ola que estamos sufriendo no beneficia al turismo extranjero. Nadie sabe qué va a pasar. Sea como sea, soy optimista por naturaleza, así que mantengo la esperanza de que la temporada se desarrolle con normalidad.

Espero un buen inicio para La Mancha ya que Murcia acabará su temporada de melón antes de tiempo por falta de producto, y Sevilla y Córdoba tampoco van a alargar mucho más su temporada de sandía. Por lo tanto, habrá fluidez en las ventas con una buena demanda para las primeras producciones de La Mancha, con precios buenos. ¿Qué pasará cuando llegue el grueso de la cosecha de sandía, a mediados de agosto? Esta es la gran incógnita. La clave será el calor. Un verano caluroso en Europa ayudaría a vender gran parte de la sandía que se ha puesto este año en La Mancha, que ha sido mucha.

VF. *¿Este año también hay intención de certificar una parte de la cosecha con el sello de la IGP Melón de La Mancha?*

JPM. Sí. No será un gran volumen pero la idea es realizar esta certificación a una parte de la producción, de las que se seleccionarán las mejores partidas y se venderán en Europa con el sello de la IGP. Hasta ahora, estas partidas han tenido como destino la exportación, la novedad este año es el mercado nacional. No es un producto con mucha demanda y obtener rentabilidad con él resulta complicado. De todas formas, la empresa seguirá apostando por este sello de calidad.

VF. *El año pasado, por estas fechas, finalizaron las obras de ampliación del almacén. ¿Qué ha supuesto esta remodelación para el día a día de Agrícola JJF? ¿Hay nuevas inversiones a la vista?*

JPM. La ampliación del almacén el año pasado nos permitió trabajar más cómodamente y organizar mejor todo el trabajo con las medidas de seguridad y distanciamiento del protocolo anticovid. Este año hemos seguido equipando y remodelando el almacén incorporando maquinaria nueva para el lavado y secado de la fruta, se ha climatizado toda la nave para bajar unos grados la temperatura interior y mejorar la conservación de la fruta, y se ha ampliado la cámara frigorífica.

VF. *¿Agrícola JJF estará presente en Fruit Attraction el próximo mes de octubre?*

JPM. Así es, Agrícola JJF ha confirmado su participación como expositor en la próxima edición presencial de Fruit Attraction. Para nosotros es un excelente punto de encuentro para reunirnos con nuestros clientes nacionales y extranjeros. Así mismo es una buena plataforma para darte a conocer y realizar nuevos contactos comerciales.



Imagen de la entrega del Premio Gran Selección en la edición de 2020. / JCLM

Premio Gran Selección

Por segundo año consecutivo, el melón de Agrícola JJF ha sido reconocido con el premio Gran Selección. Son premios que otorga el gobierno autonómico de Castilla-La Mancha y son sinónimo de excelencia en la calidad en productos de la tierra.

El producto premiado se trata de un melón Piel de Sapo cultivado bajo los estándares del certificado de calidad ‘IGP Indicación Geográfica Protegida melón de la Mancha’. “Para nosotros recibir este premio dos años seguidos es un reconocimiento a nuestra labor y el esfuerzo diario que hacemos para obtener los mejores melones y con el sabor dulce que siempre ha caracterizado a La Mancha”, señala Juan Pedro Madrigal. ■



FRANCISCO JAVIER NÚÑEZ / Director gerente de Nuñez García y Perico - "El Caballero Andante"

"El objetivo es crecer en producción y ventas, sin olvidar lo que nos caracteriza, la calidad"

Desde Núñez García y Perico, más conocida como "El Caballero Andante", su director gerente, Francisco Javier Núñez señala a **Valencia Fruits** *que tiene buenas sensaciones para esta campaña 2021. A pesar de confirmar un nivel de consumo más bajo respecto al año pasado por estas fechas, está convencido de que esta tendencia cambiará en cuanto el calor apriete en julio y agosto, ya que el calor hace que se consuman más sandías y melones. El objetivo de la firma manchega es seguir creciendo en producción y comercialización, pero sin olvidar lo que realmente le caracteriza, la calidad.*



Francisco Javier Núñez espera un cambio de tendencia en el consumo, más bajo respecto al año anterior, en cuanto el calor apriete en España y Europa. / CA

Valencia Fruits. *En 2020, el objetivo marcado por Núñez García y Perico era comercializar 7.000 toneladas de melón y sandía. ¿Se cumplieron las expectativas? ¿Qué papel jugó la exportación en este sentido?*

Francisco Javier Núñez. Podríamos decir que objetivo 'casi cumplido', ya que no llegamos a las 7.000 toneladas, pero faltó muy poco para alcanzarlo. La exportación fue en aumento respecto al año anterior aunque las expectativas no se cumplieron del todo, ya que con la pandemia se paró todo un poco. De todas formas, el ejercicio 2020 al final podemos confirmar que ha sido bueno.

VF. *Sobre el inicio de la temporada 2021, en general se ha confirmado un comienzo complicado sin fluidez en las ventas. Desde la empresa respaldan esta tendencia? ¿A qué se ha debido?*

FJN. Es verdad que se aprecia un nivel de consumo más bajo respecto al año anterior. Sin embargo, esta tendencia cambiará en las próximas semanas, en cuanto el calor apriete en España y Europa. El calor incrementa el consumo de melón y sandía.

VF. *En breve comienza la temporada fuerte de la empresa con sus producciones propias de melón y sandía. ¿Cómo se han repartido para esta campaña las plantaciones entre los dos cultivos?*

FJN. Para este año disponemos de 8 plantaciones de melón y 6 de sandía, sembradas de forma escalonada para tener género de buena calidad durante todo el verano, al igual que los productores que tenemos agregados a nosotros, que tienen las plantaciones escalonadas para recolectar melón y sandía de buena calidad también durante todo el verano (desde julio a octubre).

VF. *Con la exportación como objetivo, ¿han apostado por variedades más acordes con la demanda europea? ¿La empresa también ha optado por el melón amarillo?*

"Disponemos de 8 plantaciones de melón y 6 de sandía, sembradas de forma escalonada para tener género de buena calidad durante todo el verano"

FJN. Así es, tenemos plantaciones de melón y sandía de menor calibre, que es lo que pide el cliente-consumidor de Europa. En cuanto al melón amarillo, también hemos plantado algo. Es un tipo de melón que poco a poco van aumentado en volumen en Núñez García y Perico, para cubrir la demanda que llega desde la exportación como del propio mercado nacional.

VF. *Además de Francia, Portugal, Suiza e Inglaterra, el año pasado la empresa también exportó a Países Bajos. ¿Cómo fue esta primera experiencia? ¿Este año hay previsión de volver a cubrir los cinco destinos?*

FJN. La experiencia fue buena. El primer envío gustó mucho al cliente, lo cual hizo de que se repitieran los pedidos de melón y sandía. Este año ya hemos enviado melón de Córdoba y Murcia a Francia y Países Bajos, señal de que nuestro producto gusta y sabemos trabajarlo bien.

VF. *En 2020 comenzaron las obras de mejora del almacén. ¿Ya está todo listo? ¿Cuáles han sido las mejoras realizadas?*

FJN. La obra al final no pudo comenzar por temas de papeleo. Se preparó toda la documentación pero el proceso es lento… La idea es empezar con la obra una vez se solucionen unos trámites pendientes y nos den luz verde al proyecto.

VF. *Después del buen sabor de boca que dejó la campaña pasada, ¿qué sensaciones transmite 2021 después de lo vivido en este primer mes? ¿Qué objetivos se ha marcado la empresa?*

FJN. Las sensaciones son buenas. Ahora mismo (a 13 de julio) los precios están bien y esperamos que sigan así. Con la apertura de la hostelería y la llegada de turistas internacionales se prevé que el consumo suba este verano.

El objetivo es seguir creciendo en producción y comercialización, pero sin olvidar una cosa que nos caracteriza, la calidad.



RAMÓN LARA / Presidente de la Cooperativa Nuestra Señora de Peñarroya

"Este año todo el mundo se muestra cauto en sus predicciones"

Ramón Lara, presidente de la Cooperativa Nuestra Señora de Peñarroya, se muestra cauto a la hora de pronosticar la evolución de la campaña de melón y sandía en La Mancha. Con una producción que rondará los once millones de kilos, la particularidad es que, en contra de la tendencia general en la zona en la apuesta por la sandía, los socios de la cooperativa han plantado más melón, únicamente de la variedad Piel de Sapo.



Ramón Lara lamenta que tanto la interprofesional como la IGP, dos proyectos buenos para La Mancha, se encuentren en punto muerto por falta de financiación. / N. RODRIGUEZ

Valencia Fruits. *¿Cómo han organizado los socios de la Cooperativa Nuestra Señora de Peñarroya sus cosechas de melón y sandía este año?*

Ramón Lara. La planificación ha sido igual que en años anteriores, escalonando la siembra. El dato a destacar sería que se ha sembrado más melón que sandía, al contrario que la tónica general en La Mancha. Así pues, tendremos más volumen en melón y en sandía la cosecha será similar a 2020. Si el año pasado se cosecharon 5.400.000 kilos de sandía y 5.200.000 kilos de melón, este año debería de ser al contrario, pero hasta que no comencemos a cortar, no podemos avanzar el volumen total. De todas formas, la producción total rondará los 11 millones de kilos.

VF. *¿Qué podemos señalar del desarrollo de la fase de siembra y producción?*

RL. Ha sido un poco irregular, con algunas lluvias y falta de calor, pero tampoco es que la incidencia haya sido importante. Lo único destacable es el retraso que habrá en el inicio de los primeros cortes de melón, previstos para el 20 de julio.

VF. *Después de la evolución de las ventas y los precios en Andalucía y Murcia, ¿cuáles son las perspectivas para La Mancha?*

RL. Almería no ha tenido una buena campaña ni en sandía ni melón debido a las bajas cotizaciones. En Córdoba y Sevilla, los precios en campo han sido un poco mejores, razonables diría. Y en Murcia están habiendo problemas por falta de producto debido a las lluvias y los precios en campo para melón están alrededor de los 0,22 € el kilo.

> **"El mercado nacional, hoy por hoy, sigue siendo nuestro principal cliente"**

Habrá que ver cómo evolucionan los precios y la oferta en Murcia en estas tres semanas que faltan para el inicio de La Mancha y cómo afectan a nuestras producciones. Si la exportación responde, será una preocupación menos.

VF. *Ahora que menciona la exportación, ¿las ventas en el exterior se han convertido en una buena alternativa y de peso en La Mancha?*

RL. Hace años que la cooperativa comercializa parte de su producción de melón y sandía fuera de España, principalmente en Francia y Polonia. En cifras porcentuales, la exportación representa alrededor del 10% de las ventas totales de la cooperativa.

Es cierto que gracias a la sandía, la exportación se ha convertido en una buena salida comercial para La Mancha. Hay muchas empresas que se están especializando en esta línea, pero sin olvidar el mercado nacional, que hoy por hoy, sigue siendo nuestro principal cliente.

Abrirse camino en la exportación no es fácil, es un proceso que requiere su tiempo. No obstante en los últimos años hay más importadores que vienen a La Mancha buscando producto para los meses de agosto y septiembre.



No ha habido incidencias importantes en el campo durante los meses de siembra según Ramón Lara. / NR

La Lonja del Melón y la Sandía

No es novedad decir que Ramón Lara es un gran defensor de la Lonja del melón y la sandía. Siempre ha respaldado su funcionalidad al ser una buena fuente de información para el agricultor. Desgraciadamente, señala que "hay gente que no quiere que funcione porque no le interesa que el agricultor tenga un precio orientativo de mercado que le ayude a negociar el precio de sus producciones".

Si la gente que está dentro es seria, salvando los intereses empresariales de cada uno, "la Lonja funciona y es una herramienta beneficiosa para el productor. Además, se ha demostrado que las medias que se dan en la Lonja se asemejan mucho a los precios medios de venta en el mercado". ■

VF. *¿El calibre sigue siendo un problema a la hora de exportar?*

RL. No tanto como antes. Es cierto que la preferencia general fuera de España es un calibre medio, pero de unos años a esta parte, vemos que también hay demanda para los calibres grandes. Por ejemplo Francia y en particular Polonia, son mercados que ya piden piezas de tres a cinco kilos.

VF. *En melón, poco a poco se ven variedades con más 'tirón' comercial fuera de España como el melón amarillo. ¿La cooperativa también está diversificando su oferta varietal en esta dirección?*

RL. En la cooperativa la oferta de melón es únicamente Piel de Sapo. El amarillo se cultiva bajo demanda de algún cliente y pensando en la exportación. En nuestro caso, nadie lo ha pedido. Sin embargo, en La Mancha variedades como el melón amarillo o Galia van ganando presencia, aunque por el momento no son muchas las hectáreas plantadas.

VF. *¿Hay cambios en la cartera de clientes?*

RL. No hay cambios significativos en este tema. Seguimos con los clientes de siempre, empresas especialistas en melón y sandía, operadores de mercados mayoristas e importadores extranjeros.

VF. *Hablando ahora de la Interprofesional del Melón y la Sandía de La Mancha, ¿por qué no termina de arrancar esta asociación?*

RL. Sin financiación es complicado que desde la interprofesional se pongan en marcha proyectos para la defensa y promoción del producto. La propia administración autonómica valora esta iniciativa y siempre ha mostrado su apoyo. El problema es que, por unas razones o por otras, llevamos cinco años quedándonos fuera del programa de subvenciones. Luego, entre sus integrantes, tampoco existe una voluntad firme por poner en marcha la interprofesional. Así, unos por otros y por culpa de todos, nos encontramos en un punto muerto.

> **"Francia y Polonia, son mercados que ya piden piezas de tres a cinco kilos"**

VF. *Podríamos decir entonces que está igual que el proyecto de la IGP, ¿no?*

RL. Es cierto que la IGP Melón de La Mancha no ha tenido el recorrido deseado, sin embargo, todos los años alguna empresa intenta certificar y comercializar una parte de su cosecha con el sello de la IGP. La cuestión es que no hay demanda en el mercado para este tipo de producto de valor añadido porque no es un sello conocido y extendido.

Pero para ser un sello reconocido hace falta promocionarlo; esto supone un coste económico que la IGP no puede asumir al no tener financiación.

Es lamentable que tanto la interprofesional como la IGP, dos proyectos buenos para La Mancha, se encuentren en punto muerto por un tema económico y la administración autonómica solo muestre su apoyo con buenas palabras.

VF. *¿Cómo están los ánimos a pocos días de emprender una nueva campaña?*

RL. Si el año pasado el sentimiento imperante era incertidumbre, este año es expectación. Nadie se atreve a realizar pronósticos, todo el mundo se muestra cauto en sus predicciones, aunque con la esperanza de que se vuelva a repetir la situación comercial del verano pasado.



RAÚL ARROYO / Presidente y socio fundador de la SAT Agrollanos

"Si el verano es caluroso en Europa la demanda en exportación será buena, como el año pasado"

La SAT Agrollanos afronta la nueva campaña de melón y sandía nacional con cierta cautela debido a la falta de fluidez y ritmo en las ventas durante el mes de mayo y junio. Raúl Arroyo señala que la falta de calor en Europa ha impedido el despegue de la demanda. No obstante espera un cambio de tendencia a partir de la entrada en juego de las producciones de La Mancha. La empresa ha realizado una importante inversión en la mejora del almacén y presenta numerosas novedades. Todo está listo para lograr superar los buenos resultados de la campaña anterior en la que todo salió 'a pedir de boca'.

Valencia Fruits. *¿Dejó buen sabor de boca la campaña 2020 en la SAT Agrollanos?*

Raúl Arroyo. El año pasado salió todo 'a pedir de boca'. La exportación fue la clave de los buenos resultados que registró la campaña de La Mancha el año pasado. En nuestro caso, las ventas internacionales fueron constantes y con volúmenes mayores respecto a los últimos años. La sandía fue la reina de la exportación pero no la única ya que el melón amarillo también tuvo demanda y muy buenos precios. Estos buenos resultados comerciales se acompañaron además con un volumen, buenos calibres y gran calidad.

VF. *Y nos plantamos en una campaña, ¿cómo ha sido el inicio de la temporada nacional en los meses de primavera?*

RA. El inicio de la campaña 2021, primero en Almería y luego en Sevilla, no ha sido todo lo bueno que se esperaba, en gran medida por la falta de calor en Europa. Le ha costado arrancar y no ha habido fluidez en las ventas de otros años.

VF. *¿Cuáles son las cifras de la SAT Agrollanos en 2021?*



Raúl Arroyo avanza como novedades su oferta en melón tipo Dino y un nuevo envase de madera para la línea gourmet 'Melón Serie Limitada'. / AGROLLANOS

RA. No hay variaciones en la planificación de la cosecha propia. Mantenemos las 40 hectáreas de sandía, 28 de melón Piel de Sapo, 9 hectáreas de melón amarillo, 30 de pimiento y 6 hectáreas de calabaza. En total, 113 hectáreas de producción propia que complementamos con compras a otros productores.

VF. *El melón amarillo va ganando terreno en La Mancha. ¿Es un tendencia que irá a más?*

RA. La SAT Agrollanos ha pasado de plantar una hectárea de melón amarillo y 9 hectáreas en 2021. Este es un ejemplo claro de nuestra apuesta por la exportación y dirigir la producción hacia el mercado europeo.

En su día también realizamos pruebas con otras variedades como el Cantaloup o el Galia, pero no terminó de cuajar debido a que tienen una vida comercial más corta.

> **"La Mancha es proveedor 'directo' para la exportación en los meses de verano"**

VF. *¿Se puede decir que La Mancha ya es un proveedor 'directo' de la exportación?*

RA. Sí, por supuesto. La exportación de sandía y melón hasta hace unos años tenía a Murcia como referencia. Pero ahora La Mancha se ha convertido en otro proveedor directo importante, sobre todo en los meses de agosto y septiembre.

La profesionalización de las empresas de la región, la calidad de nuestras producciones propias, la obtención de certificaciones como Global GAP, IFS, BRC o GRASP y la garantía de aprovisionamiento durante toda la temporada cubriendo el resto de zonas productoras nacionales son los factores que han permitido estrechar esta relación con la exportación.

VF. *¿Qué novedades ha preparado la SAT Agrollanos para este 2021?*

RA. En 2020 realizamos una fuerte inversión para remodelar el almacén instalando una nueva cámara frigorífica, renovando las oficinas, instalando un comedor para los trabajadores, y acondicionando los muelles de carga y la entrada a las instalaciones.

En 2021 hemos seguido renovando el equipamiento del almacén instalando una nueva calibradora con control de peso, una lavadora de fruta y elevadores para la realización de palets; también hemos instalado un nuevo sistema informático de gestión muy completo.

Otra de las novedades, como oferta diferenciada, es el melón tipo Dino. Es un melón de la familia tipo verde pero de color blanco con manchas. Su nombre viene por su tamaño que se asemeja al huevo de un dinosaurio. Hay de dos tipos, de carne blanca y verde, de estructura suave y dulce. Es una primera prueba este año y veremos cómo funciona.

Por último, también lanzaremos un nuevo envase de madera para la línea gourmet de melón verde que hemos denominado 'Melón Serie Limitada'.

VF. *¿Cuáles son los factores que marcarán la campaña?*

RA. Sandía es igual a calor. Por lo tanto, si tenemos un verano caluroso en Europa habrá demanda en exportación y se venderá sin problemas, incluso ese 15% más de producción que hay previsto para este año. El problema vendrá si el tiempo no mejora, porque ahora mismo la tónica general en los países de exportación son días nublados y temperaturas que no sobrepasan de los 18ºC, y la demanda está muy tranquila.

Cuando vienes de un año bueno, como el pasado, la expectativa es volver a tener los mismos resultados. Esperamos que sea así. Mi sensación es que en La Mancha tendremos un buen arranque de la campaña comercial, con demanda y precio una vez comencemos a recolectar entre el 20 y 25 de julio.



JOSÉ ANTONIO HERNÁNDEZ LUNA / Director general de Cereales Borrascas SL

"En la presente campaña, en La Mancha hay más sandías puestas que melones"

En la localidad manchega de Membrilla, también conocida como la 'Capital del Melón' se encuentra la firma Cereales Borrascas SL, comandada por José Antonio Hernández Luna, una de las personas que mejor conoce el mundo del melón y la sandía. Sincero, claro y contundente como siempre, Hernández Luna analiza diferentes aspectos de la presente campaña en La Mancha, como que la sandía ya ha superado al melón en producción y que la calidad será excepcional.

Valencia Fruits. *Cereales Borrascas SL cubre toda la temporada nacional de melón y sandía, empezando en Almería y acabando con las producciones de La Mancha, donde también tienen plantaciones propias. ¿Qué primer análisis de la temporada realiza Borrascas de la campaña 2021?*

José Antonio Hernández. Empezando por las producciones bajo invernadero de Almería, su campaña ha sido bastante negativa debido a los bajos precios. Sin embargo, en cuanto a calidad, ha sido una de las mejores temporadas. La mejora respecto al año pasado ha sido sustancial. Poco a poco, se va acercando a los niveles de las producciones murcianas, aunque todavía está lejos de alcanzar la calidad que se consigue en La Mancha.

Tras Almería, llegan las producciones de Sevilla y Córdoba, donde Borrascas cuenta con plantaciones propias en Lora del Río (Sevilla) y Palma del Río (Córdoba). Aquí, las producciones son de gran calidad gracias a las ricas tierras de cultivo que hay. La previsión de cosecha que tenemos en estas dos zonas, entre melón y sandía, es de 14 millones de kilos.

De Andalucía pasamos a Murcia, donde ha habido problemas con la cosecha debido a una climatología adversa.

A partir del 20 de julio comenzaremos con las producciones de La Mancha, donde hay un buen volumen de cosecha y con calidad.

VF. *Hablando de las producciones manchegas, ¿cómo se ha desarrollado toda la fase de siembra y cosecha?*

JAH. La fase de plantación en la zona de Membrilla ha sido correcta sin ninguna incidencia climática importante. Las lluvias caídas durante la primavera no han sido tan abundantes y tampoco hemos sufrido los episodios de granizo como en otras zonas como Villarrobledo (Albacete) o en la provincia de Cuenca. Si todo continúa como hasta ahora, los primeros cortes en la zona de Membrilla están previstos para el 20 de julio. Las primeras semanas serán de poco 'brío', con volúmenes reducidos. Será a partir de agosto cuando despegue realmente la campaña en nuestra zona.

> **"Tanto el melón como la sandía tienen aspectos positivos en términos de rentabilidad siempre y cuando el mercado esté equilibrado y sin especulación"**

VF. *¿Qué podemos decir de los precios que se están pagando ahora mismo en campo?*

JAH. En Andalucía, el melón se ha pagado entre 0,25 y 0,30 € el kilo, y en sandía la media ha sido entre 0,20 y 0,23 € el kilo. Podríamos decir que han sido precios aceptables pero tampoco para 'echar cohetes' teniendo en cuenta que el coste de producir un kilo de melón es de 0,15 € y de 0,13 € en sandías. Para que el productor pueda vivir de su producción, el melón en campo tiene que venderse a 0,40 € el kilo y la sandía a 0,35 €.

VF. *¿Este año asistimos a la transformación de La Mancha: de melonera a zona de sandías?*



José Antonio Hernández asegura que es difícil igualar la calidad que se obtiene en La Mancha.



Vista aérea de las instalaciones de Borrascas en Membrilla, la capital del melón. / BORRASCAS

> **"El agua es uno de los grandes problemas que tenemos en La Mancha con la reducción, cada año, de la dotación de agua de riego en 200 m³".**

JAH. Es un proceso que se está viviendo en los últimos diez años. Ya el año pasado la sandía casi se equiparó al melón en el volumen comercializado en Borrascas. En la presente campaña, podemos confirmar que hay más sandías puestas que melones en La Mancha, aunque la superficie en melón se mantiene en cifras similares respecto a otros años.

VF. *¿Ahora mismo en La Mancha es más rentable la sandía que el melón?*

JAH. La ventaja que tiene la sandía frente al melón es su rendimiento por hectárea, que es mayor. Por término medio, una hectárea de sandía da una producción de 90.000 kilos mientras que en una de melón se obtienen 50.000 kilos. Y aunque el precio de la sandía esté ligeramente por debajo, al tener más volumen, la ganancia para el productor, en una campaña normal, suele ser mayor.

Otras de las ventajas es su salida comercial gracias al tirón que tiene en la exportación.

Por el contrario, a favor del melón hay que decir que su temporada es más larga en cuanto a consumo. La sandía es defendible en los mercados hasta mediados de septiembre que es cuando baja el calor y su consumo se para en seco. Es decir que tiene 60 días de venta.

El melón por su parte, está presente en los lineales hasta bien entrado el mes de octubre, 90 días; son 30 más que en sandía y en los que, a pesar de tener un ritmo más pausado en producción, a nivel comercial suelen ser bastante buenos.

Así las cosas, ambas producciones tienen sus aspectos positivos en términos de rentabilidad siempre y cuando el mercado esté equilibrado, sin distorsiones ni acciones especulativas.

VF. *¿Cómo afecta al cultivo de la sandía y el melón la política de agua que se está llevando a cabo por parte de las administraciones públicas?*

JAH. El agua es uno de los grandes problemas que tenemos. Cada año se nos reduce la cantidad de agua de riego en 200 m³.

Hace treinta años, el acuerdo firmado con la Confederación Hidrográfica del Guadiana ponía a disposición de los productores de La Mancha, 4.200 m³/hectárea de agua para riego, mientras que a día de hoy, la dotación se ha reducido a 1.800 m³/hectáreas, y la previsión es que esta cifra siga disminuyendo.

Canalizando el agua del río Ebro que termina en el mar, Murcia y Castilla-La Mancha tendríamos suficiente para regar nuestros campos, pero el Gobierno de Pedro Sánchez no lo considera viable por su coste económico.



MANUEL PÉREZ / Frutas Manzanares

“Ahora mismo la sandía tiene más aceptación que el melón”

Manuel Pérez, uno de los socios de Frutas Manzanares aporta su visión sobre la presente campaña de melón y sandía de La Mancha. Una campaña en la que se espera un incremento considerable en la producción de sandía debido al gran interés de la exportación por la oferta manchega. Un interés que no ha dejado de crecer en los últimos años y que ha servido de incentivo para que empresas como Frutas Manzanares estén pensando seriamente en abrirse camino fuera de España.

Valencia Fruits. *En general en La Mancha, la campaña 2020 de melón y sandía se cerró con cifras positivas en volumen y precios. ¿Cómo fue para Frutas Manzanares?*

Manuel Pérez. Con todo el miedo que había por la falta de turistas a causa de la pandemia, al final no fue tan malo como se pensaba en un principio. No obstante sí se notó una caída en los pedidos de los clientes que tenemos en la zonas de costas, centrados en las ventas al canal Horeca. Por el contrario, las ventas en las capitales funcionaron muy bien.

VF. *¿Qué podemos decir de la temporada 2021?*

MP. El jueves 22 de julio daremos el pistoletazo de salida a la campaña de La Mancha con el corte de los primeros melones, aunque ya llevamos un mes comercializando melones del Campo de Cartagena (Murcia) y sandías de Sevilla.

VF. *Respecto a la campaña del melón murciano, ¿qué está pasando para que su temporada acabe un mes antes en comparación al año pasado?*

MP. Ha habido problemas de calidad, falta de producto y los precios han estado bajos prácticamente durante toda su temporada.

Ha sido una campaña extraña. No se entienden estas bajas cotizaciones para el melón murciano cuando el resto de frutas se han defendido bien en el mercado. Es cierto que las bajas cotizaciones ya se venían arrastrando desde Almería, que ha cerrado una de sus campañas más negativas en cuanto a precios, pero el melón murciano tradicionalmente ha funcionado bien en el mes de junio y julio.

Este año, la información que manejamos es que acabará antes y no habrá solapamiento con La Mancha.

VF. *¿Cómo se presenta la cosecha en La Mancha?*

MP. En una reciente visita que realizamos a las plantaciones de unos de los agricultores con los que trabajamos pudimos observar el estado óptimo de los melonares. Hay algunas parcelas en las que el melón ya alcanzado un buen nivel de madurez y están listas para cortar. En cuanto a los precios, la única referencia ahora es Murcia y los precios no son los deseables. Es por eso que se ha preferido esperar unos días para ver si la situación en el mercado mejora.

VF. *¿Falta demanda a mediados de julio?*

MP. Esa es la tónica general. Las ventas están muy paradas, en especial en melón. Los clientes con los que hemos hablado, todos comentan que por el momento no hay mucha demanda y las ventas están muy ‘flojas’.

VF. *¿Puede ser por problemas de calidad? ¿Es posible que el melón hasta ahora no haya cumplido con las expectativas del consumidor y este haya dejado de comprarlo?*

MP. Es posible que ese haya sido una de las razones en la primera parte de la campaña con Almería y Murcia. Pero por lo general, el melón de La Mancha siempre ha sido conocido por su sabor y dulzor. Es posible que las variedades híbridas que se están plantando en los últimos años, a pesar de ser más productivas y resistentes a enfermedades, no consigan los niveles de azúcar de las variedades que históricamente se han cultivado en La Mancha.

Sea esta o no la razón, lo cierto es que el consumidor se decanta más por la sandía que por el melón. Ahora mismo la sandía tiene más aceptación que el melón.

Y es precisamente esta mayor aceptación la que ha generado un cambio en las producciones de La Mancha, en las que tradicionalmente el melón predominaba sobre la sandía. En 2021, sin conocer aún las cifras oficiales de superficie cultivada en nuestra zona, aseguraría que hay plantadas más sandías que melones.

Este cambio de preferencia hacia la sandía también se da en Frutas Manzanares. Por un palet de melón que se vende, en sandía son dos o tres.

VF. *Hay quien afirma que las primeras semanas de la campaña de La Mancha serán buenas en demanda y precio después de que Murcia concluya su temporada antes de tiempo. ¿Opina igual?*

MP. Una afirmación así ahora mismo es muy arriesgado confirmarla con las informaciones que nos llegan desde Murcia y de los propios clientes. Nadie sabe cómo va a reaccionar el mercado. Hay muchos factores en juego, y con la pandemia aún como telón de fondo, es imposible realizar predicciones medianamente certeras. Nuestra esperanza, evidentemente, es que sean meses con calor y que el turista, bien nacional bien extranjero tire de la demanda consumiendo nuestros melones y sandías.

VF. *Con el tirón que está teniendo la exportación en La Mancha, ¿han pensado en emprender esta línea de trabajo?*

MP. Precisamente hace unos días recibimos la llamada de una empresa holandesa interesada en comprar melones y sandías de La Mancha.

En el pasado hicimos algún intento de vender fuera de España, pero no ha sido una línea de trabajo que hayamos seguido explotando hasta ahora.

Con el boom de la exportación de la sandía, cada vez hay más interés por parte de las empresas extranjeras por buscar empresas en origen y contactar directamente con el proveedor de la zona, suprimiendo la figura del intermediario.

Vamos a ver qué pasa con esta empresa holandesa y cómo resulta esta experiencia en exportación.



Manuel Pérez junto a sus hijos Julián y Juan Antonio, y su hermano Ángel. / N. RODRIGUEZ

“Cada vez más vemos cómo firmas importadoras extranjeras están buscando proveedores directos en La Mancha para suprimir así la figura del intermediario”

“Nuestra esperanza es que los próximos meses sean calurosos y que el turista, bien nacional bien extranjero, tire de la demanda consumiendo nuestros melones y sandías”



ANTONIO AGUDO / Responsable de Ventas de SAT Hnos. Agudo Contreras

"El calor es esencial para la buena calidad del melón y garantizar los calibres más demandados"

Antonio Agudo confirma que se está viviendo un verano atípico con un tiempo muy alterado. El calor que caracteriza al periodo estival no termina de llegar, factor clave para incentivar el consumo. De todas formas, se muestra optimista y confiado en la reactivación de la demanda. El Melonero emplazará todos los medios a su alcance para que los cultivos y la producción se equiparen con las cifras de ejercicios y campañas anteriores.

Valencia Fruits. *En nuestra última entrevista, al inicio de la campaña nacional de melón y sandía, comentaba que "el comienzo de la campaña nacional augura una temporada fructífera"… Tras ver los problemas que ha habido con las producciones bajo invernadero de Almería, ¿qué ha pasado en los meses de primavera para que los productores hayan definido la temporada como 'ruinosa'?*

Antonio Agudo. Los altibajos de temperatura que hemos sufrido en primavera y la apuesta por incrementar la producción en el campo han provocado una bajada de precios en la materia prima procedente de Almería. Que haga calor es un aliciente fundamental para el consumo de melón y sandía y quizá la inestabilidad meteorológica no ha favorecido la demanda al mismo nivel que otros años.

VF. *Ahora pasamos a las producciones al aire libre de Murcia… Tras el mal sabor de boca que ha dejado Almería, ¿cuáles son las previsiones para Murcia en producción y demanda? Los bajos precios que ha registrado Almería lastran al melón murciano?*

AA. Seguimos en la misma línea en lo que a condiciones climatológicas respecta. Estamos viviendo un verano atípico con un tiempo muy alterado en algunas zonas de la península y el calor que caracteriza al periodo estival no termina de llegar, factor clave para incentivar el consumo. No obstante, el melón murciano está presentando una calidad muy buena, característica que ha potenciado el aumento de la demanda en estos meses de verano.

VF. *En poco más de 15 días comenzará La Mancha, la temporada fuerte de El Melonero. ¿Qué primeros datos llegan desde las plantaciones manchegas en cuanto a cifras de cosecha, estado cualitativo de los frutos, calibres…?*



Toda la familia de El Melonero volverá a Fruit Attraction, una cita muy importante para la empresa villaconejera. / NR

AA. El número de plantaciones es similar a la apuesta del ejercicio anterior. En lo que a calidad respecta, intuimos que la materia prima será bastante buena. De hecho, estamos a punto de entrar en los días más calurosos del año a nivel estacional. El calor es esencial para favorecer la buena calidad del melón y garantizar los calibres más demandados.

VF. *¿Cuáles son ahora mismo las variedades —tanto en melón como en sandía— que mejor resultado están obteniendo en campo y mejor se ajustan a los parámetros cualitativos por los que se rige la oferta de El Melonero?*

AA. A día de hoy no podemos hablar de variedades específicas, ya que existe un amplio abanico de variedades, tanto de melón como de sandía, que llevan ligada una excelente calidad. Por ello, no estaríamos haciendo justicia destacando una sola de ellas. Las casas de semillas llevan a cabo una labor muy importante que se traduce en un gran trabajo para desarrollar variedades innovadoras y de calidad indiscutible. Por ello, desde El Melonero, podemos afirmar que gracias a este trabajo contamos con excelentes variedades.

VF. *Con la excelente acogida que está teniendo la sandía de El Melonero, ¿cómo está repartida en 2021 la oferta de la empresa en cifras porcentuales entre melón y sandía?*

AA. El peso más importante de producción y comercialización corresponde al melón, materia prima en la que llevamos volcados y dedicados más de 30 años. No obstante, la sandía es un proyecto muy reciente, a la par que importante, que nos ha sorprendido para bien, ya que estamos creciendo muy deprisa en el mercado y los clientes muestran su satisfacción con nuestro trabajo. De hecho, los datos avalan un incremento en relación al pasado ejercicio.

De este modo, el melón ocuparía un 75% y la sandía en torno al 25% de la actividad de El Melonero.

VF. *Tras una primavera que no ha invitado al consumo debido a una climatología lluviosa, ¿con la llegada del verano se percibe una reactivación de la demanda?*

AA. Efectivamente. Somos optimistas y confiamos en dicha reactivación de la demanda. Por nuestra parte, emplazaremos todos los medios a nuestro alcance para que los cultivos y la producción se equiparen con las cifras de ejercicios y campañas anteriores.

VF. *El Melonero espera cifras de facturación tan buenas como el año pasado o lo ocurrido el año pasado fue fruto de las circunstancias derivadas de la pandemia?*

AA. Cada campaña, cada año y cada ejercicio es un reto para nosotros, como si fuera el primero. Por ello somos positivos y pensamos que las cifras de facturación de este año se equipararán a las de años anteriores. El melón y la sandía son frutas de verano por excelencia, el consumo de estas materias se dispara en los meses de calor, un factor que va más allá de la pandemia, por lo que somos partidarios de superarnos campaña a campaña y lucharemos por superar los resultados que nos respaldan.

VF. *Con el anuncio de la celebración de Fruit Attraction en octubre de 2021, ¿El Melonero volverá a participar como expositor? ¿Será una edición especial para la empresa?*

AA. Sí, allí estaremos como expositores un año más. Como bien dices, será una edición muy especial después de un año tan complicado para todos. El mero hecho de que se vaya a llevar a cabo la feria ya es un motivo de peso para celebrar. Asimismo, reencontrarnos con la gente del sector e intercambiar experiencias y opiniones con clientes y proveedores, además de ser grato para nosotros, es clave en el desarrollo comercial de El Melonero.

El melón y Villaconejos, juntos desde el siglo XVI

La Comunidad de Madrid produce 7.600 toneladas de melón al año de trece variedades locales diferentes, con una superficie de producción de más de 400 hectáreas de las que el 65% son de secano.

Desde el Instituto Madrileño de Investigación y Desarrollo Rural, Agrario, y Alimentario (IMIDRA) se viene realizando una importante labor que ha permitido recuperar hasta 30 variedades de melón, rescatando, además, una serie de semillas que corrían el peligro de desaparecer por su escasa producción y limitada distribución. Desde su creación, el IMIDRA ha recuperado casi 195 variedades hortofrutícolas de la Comunidad de Madrid perdidas y propias de las comarcas Sierra Norte y Las Vegas. De todas ellas, más de una tercera parte (75) se han recuperado desde el año 2011, destacando las 59 variedades de judía recuperadas, las 42 de tomate o las 30 de melón.

Cuando se habla de melones, resulta inevitable hablar de Villaconejos, municipio del sureste de la Comunidad de Madrid, en la comarca de Las Vegas, que ha ganado merecida fama mundial gracias a esta fruta y que cuenta incluso con un Museo del Melón, único de su género, donde se puede conocer en detalle cómo y porqué son tan célebres sus melones.

Además, de las variedades cultivadas en la región, el melón por excelencia es el Mochuelo, autóctono de este municipio. Se trata de un melón algo tardío, cuya calidad y sabor están garantizados. Es un melón de piel muy fina, pulpa muy blanca, sin hebras, aguanoso, aromático, de sabor dulce y exquisito paladar.



Mochuelo es el melón autóctono de Villaconejos, una variedad algo tardía con calidad y sabor garantizados. / CMA

El vínculo de los melones con el municipio madrileño de Villaconejos data del siglo XVI. Por aquel entonces se trataban de melones negros y alargados, pertenecientes a variedades que hoy en día tienen un carácter residual, al haber sido sustituidas por otras más productivas como Sancho, Cordial o Gran Riado que presentan mayores posibilidades comerciales en los circuitos de mercado.

Precisamente, la conservación de semillas tradicionales por los agricultores ha permitido que el Instituto Madrileño de Investigación y Desarrollo Rural, Agrario, y Alimentario, IMIDRA, las haya sometido a prospección y conservación para generaciones futuras de agricultores.



Imagen de la nueva edición del 'Melon & Watermelon Business Trends for Experts' que ha realizado recientemente BASF en Murcia. / BASF

BASF introduce conceptos nuevos en melón para exportación

La compañía se vuelca en la exportación de melón presentando la gama Pearl, Cantaloups que marcan el punto de corte, y la línea mini de melón Piel de Sapo

"En BASF somos fieles defensores del sabor". Con esta contundencia define Enrique Ballester, account manager de melón de BASF, la condición 'sine qua non' para que su división de semillas hortícolas decida lanzar cualquier variedad al mercado. Tras él vendrán las mayores resistencias y "características básicas" como la productividad o la uniformidad de fruto. Y esta filosofía de trabajo es extrapolable a toda su gama de melón y sandía, que BASF ha vuelto a mostrar en una nueva edición de su Melon & Watermelon Business Trends for Experts.

En esta ocasión, la multinacional ha centrado sus esfuerzos en dar a conocer sus nuevos conceptos y variedades en tipologías tradicionales de exportación, como son los melones Charentais y Cantaloup, además de su línea mini Piel de Sapo, con un formato 'convenience' que se adapta tanto a las ventas en el exterior como al mercado nacional.

En Cantaloup, BASF introduce su gama Pearl, con la que "queremos marcar la diferencia", afirma Ballester, quien explica que su objetivo es "ofrecer al productor un punto inequívoco de corte, de modo que evite reclamaciones en destino, puesto que, cuando el melón llega al consumidor, está en su momento más óptimo". Para ello, el melón vira de grisáceo a un atractivo color crema.



Basf continúa consolidando su gama de melón mini Piel de Sapo. / BASF

La multinacional continúa, asimismo, completando su línea de Cantaloup de carne magenta con una nueva variedad para ciclo temprano: Magverik F1*. A su rusticidad y resistencias a oídio y pulgón, Magverik F1 añade su versatilidad. "Es una variedad de doble aptitud para fresco y procesado, gracias a su mayor porcentaje de materia seca y al color tan característico de su carne, cada vez más demandada para IV Gama".

En Charentais tradicional, BASF introduce este año dos novedades: Eclair F1* (para temprano) y Torum F1 (para ciclo medio). El primero destaca por su precocidad y calibre, y el segundo por su calidad organoléptica y resistencias a oídio y pulgón.

NOVEDADES EN PIEL DE SAPO

BASF continúa consolidando su gama de melón mini Piel de Sapo para exportación, que cuenta con dos variedades (Kumara F1* y Kudoru F1*) con las que cubre el ciclo de producción nacional desde el 1 de junio al 30 de septiembre, así como el ciclo de contraestación en Brasil del 1 de octubre hasta casi marzo. Con esta línea, adaptan el melón español por antonomasia a un formato más convenience, ideal para exportación, pero también para el mercado nacional, donde proliferan las unidades familiares pequeñas. Y lo hacen conservando el sabor del melón de toda la vida.

En Piel de Sapo tradicional, amplían su gama para La Mancha con Rockero F1*, un melón con sabor, de carne crujiente y muy buena postcosecha. "Tiene un calibre muy comercial, de entre 3-3,5 kilos", detalla José Ramón Naranjo, sales specialist de melón de BASF, quien insiste en su sabor diferencial: "Tiene un bocado distinto, crujiente, pero con mucho sabor, intensidad y un buen nivel de azúcar".

LÍDERES EN SANDÍA

BASF es sinónimo de sabor en sandía. "Es nuestra seña de identidad", afirma Pere Montón, account manager de sandía, quien añade que, pese a haber logrado los más altos estándares del mercado, "seguimos trabajando en la introducción de nuevas variedades que den respuesta a las actuales tendencias del mercado".

En este sentido, Montón explica que "nuestra base de sabor parte de nuestra gama de variedades para fresco", con referencias como Boston F1, Bengala F1, Fashion F1, Style F1 o Stellar F1. A partir de ahí, BASF ha subido el listón y ha puesto en el mercado su línea Gem (Sun Gem F1 y Moon Gem F1), destinada a proyectos marquistas de alto valor y para un consumidor que "busca una experiencia sensorial y una explosión de sabor, hidratante y con un bocado diferente".

En mini/midi, y una vez más sin renunciar al sabor, cuentan con variedades como Premium F1, Kaori F1 y Frilly F1, así como Hiromi F1 y Kalanda F1, en plena fase de expansión.

DOBLE APTITUD Y PROCESADO

Fueron pioneros en la introducción en el mercado de las denominadas variedades de doble aptitud, aquellas aptas para su consumo en fresco y procesado. La firma se adelantaba así al auge de la venta en cuartos y mitades en el mercado nacional, sin renunciar a sandías con calibres dentro de los cánones del mercado en fresco. Bazman F1 y Harmonium F1 son sus referencias en este segmento.

Por último, y con el objetivo de que "el consumidor de IV Gama disfrute de la misma calidad que el de sandía en fresco", BASF está desarrollando una nueva línea de carnes ultrafirmes, sin renunciar a su intenso color rojo. La Nun 31707 WMW F1* es su primera variedad comercial, pero no será la última, puesto que cuentan con otras dos en fase de introducción.

BASF adapta, de este modo, su amplia gama de melones y sandías a las nuevas tendencias del mercado sin renunciar al sabor y con el único objetivo de ofrecer al consumidor una alimentación saludable, atractiva y, además, sostenible, garantizando así la repetición de compra.



DECCO shield

PROTEGE
LO QUE MÁS QUIERES



▶▶ QUEMADURAS SOLARES



Sin Deccoshield



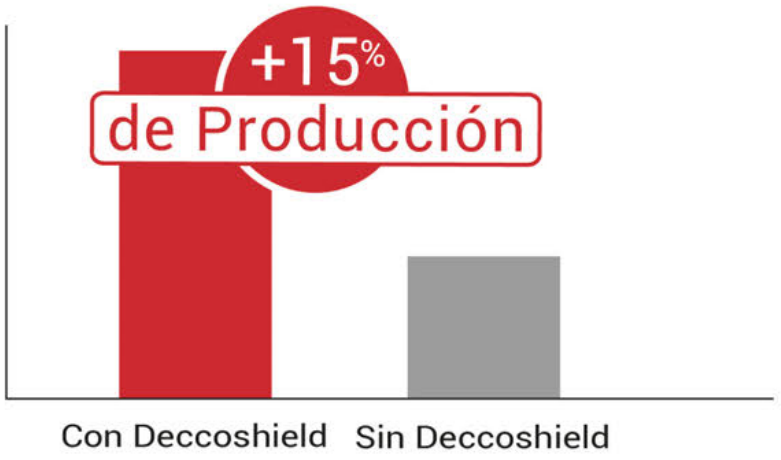
Con Deccoshield

▶▶ VENTAJAS DE USO

- Formulación líquida certificada para agricultura ecológica.
- Fácil eliminación en Postcosecha mediante cepillado.
- Resistente a lluvias regulares.
- Reduce el ataque de los insectos.

▶▶ MAYOR PRODUCCIÓN COMERCIAL

Producción de Melón Kg/Ha



SHC
INSUMOS UNE

/ Tel. (+34) 961 344 011
info@deccoiberica.es
www.deccoiberica.es /

DECCO®
Naturally Postharvest