

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



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

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 desarrolla-

“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”

rán 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.

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 menos 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)

AgroBORJA S.L.

Ctra. N. 430 Manzanares - Daimiel • Tels.: 620 729 747 / 639 882 418
E-mail: agroborja.sl@gmail.com • Web: www.agroborjasl.com

Producción y Comercialización de Melones y Sandías



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-Metilciclopreno 2.0% p/p inscrito en el Registro Oficial de Productos Fitosanitarios con el nº 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 retrasó 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, aun-

que 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 financía 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 habría 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 hacia 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.



Borrascas

Comercialización de Productos Hortofrutícolas

MELÓN • SANDÍA

CEREALES BORRASCAS, S.L.

Ctra. La Solana nº 11- 13230 Membrilla (Ciudad Real)

Móviles: 609089333 Francisco/ 606939843 Marcos/ Oficina 629581443

E-mail: borrascas@borrascas.es


