

Fruta de verano



valencia fruits
dossier



El sector de la fruta de hueso en Andalucía viene demostrando desde hace muchos años una gran capacidad de adaptación a los cambios y éxito a la hora de afrontar nuevos retos. / ARCHIVO

JOSÉ RODRIGUEZ CARRASCAL / Presidente del sector 'Fruta de hueso' de Asociafruit y director de la SAT Síntesis

“La idoneidad de nuestra tierra y clima nos posicionan para hacer un producto de calidad”

Desde Asociafruit, el presidente del sector de fruta de hueso, José Rodríguez Carrascal, confirma que este año la cosecha, en la zona de Andalucía, será de calidad. Así mismo señala que, si la calidad es correcta y el clima en destino es razonable, no encontrarán dificultades para la obtención de precios similares a los del año pasado. A su juicio, el sector de la fruta de hueso en Andalucía viene demostrando desde hace muchos años una gran capacidad de adaptación a los cambios y éxito a la hora de afrontar nuevos retos.

► CERES COMUNICACIÓN. SEVILLA. Valencia Fruits. ¿Cómo se presenta la campaña de fruta de hueso en Andalucía en cuanto a volumen de producción, calidades, etc.? ¿Se producirá más o menos que la campaña pasada?

JR. En Andalucía se mantiene básicamente el mismo número de hectáreas que la campaña pasada. Particularmente en Asociafruit los aforos serán algo superiores ya que las condiciones climáticas este año son mejores en cuanto a horas de frío y a la primavera anticipada que estamos teniendo. En cuanto a la calidad, aún es pronto para pronunciarse, aunque todo apunta a que será un año bueno. Aun así tenemos la incógnita del año extremadamente seco que estamos sufriendo y de qué manera ello puede afectar al crecimiento de la fruta y a su calidad definitiva.

VF. ¿Cómo cree que se comportarán los precios para esta campaña?

JR. Estamos en un año precoz, los cuales no suelen ser del todo buenos para la producción ya que tenemos más dificultad para hacer coincidir los volúmenes en origen con las ventas promocionales. De todas formas, si la calidad es correcta y el clima en destino es razonable, no creo que encontremos dificultades para la obtención de precios similares a los del año pasado.

VF. ¿Cómo definiría la actual situación del sector de la fruta de hueso en Andalucía? ¿Y cuáles son sus valores diferenciales?



José Rodríguez Carrascal dice que la cosecha, en Andalucía, será de calidad. / CERES

“La falta de mano de obra, el incremento de costes, la tendencia en Europa de consumir producto nacional, la eliminación de fitosanitarios y el cambio climático y sus consecuencias son las principales amenazas del sector”

JR. Creo que en Andalucía, y particularmente en las provincias de Huelva y Sevilla, contamos con una ventaja comparativa y es que es la mejor zona para producir nectarinas precoces de calidad. Aun así, nuestra ventana comercial sigue siendo de 2

meses, 15 de abril-15 de junio, por lo que este hecho limita nuestro crecimiento.

VF. ¿Cuáles son los principales mercados de la fruta de hueso andaluza?

JR. Dadas las características genéticas de las variedades

“Las provincias de Huelva y Sevilla son las mejores zonas para producir nectarinas precoces de calidad”

adaptadas, nuestros mercados son aquellos que distan seis días máximo de transporte.

VF. ¿Por dónde caminan las nuevas tendencias de mercado en cuanto a variedades y tipos de frutas de hueso? ¿Cuáles son las variedades más demandadas por los consumidores?

JR. Como en cualquier otra fruta, primero hay que atraer al consumidor, para ello son fundamentales el color, el tamaño y la frescura-brillo. A continuación hay que satisfacer la expectativa creada, para ello son importantes valores como la firmeza, el contenido en azúcares y el balance azúcar-acidez. En estos momentos hay cierta tendencia a preferir variedades subácidas. En cuanto al color de la pulpa, comienza a observarse un creciente interés por las carnes blancas, aunque sigue dominando la preferencia por las carnes amarillas.

VF. ¿Cómo valora el impacto de la nueva Ley de la Cadena Alimentaria en el sector? ¿Se siguen cerrando operaciones por debajo del precio de producción?

JR. Estamos ante una normativa que está creando mucha controversia a la hora de su aplicación de manera que cier-

tos aspectos parecen a priori que van a perjudicar las actuales relaciones comerciales en nuestro sector. En este sentido destaca la cuestión del coste de producción ya que se abre un abanico inmenso de variables que hacen que no exista un coste estandarizado. Además, la estricta aplicación de la norma puede conducir a la no recuperación parcial de los costes de producción, sobre todo en la parte precoz de la campaña donde los precios bajan de forma muy rápida o incluso puede haber parones en venta que hacen que los precios caigan alarmantemente.

VF. A su juicio, ¿cuáles son las principales amenazas a las que se enfrenta el sector?

JR. Yo diría que las principales son la falta de mano de obra, el incremento de costes, la tendencia pesada dentro de la propia Europa de consumir producto nacional, la eliminación de fitosanitarios o su restricción y también el cambio climático y sus consecuencias.

VF. Cada vez hay que producir más y mejor; con mayor calidad, más variedades, fruta más grande producida en un periodo más amplio para que la oferta pueda perdurar en el tiempo, sin embargo, todo eso hay que hacerlo en un entorno totalmente restrictivo: se debe usar menos agua, porque es un producto escaso, menos productos fitosanitarios, porque no son buenos, hay que hacerlo cuidando el suelo, cuidando el medio ambiente... ¿Está respondiendo bien el sector de la fruta de hueso andaluza a todos estos retos?

JR. Nuestro sector viene demostrando desde hace muchos años una gran capacidad de adaptación a los cambios y éxito a la hora de afrontar nuevos retos. Inicialmente estamos bien posicionados en cuanto a la idoneidad de nuestra tierra y nuestro clima para hacer un producto de calidad.

VF. ¿Están preparadas las empresas del sector para afrontar esos retos?

JR. Las empresas tienen hoy día un escenario favorable para encontrar herramientas que le permitan afrontar todos estos retos: alta disponibilidad de dinero en los circuitos financieros a costos razonables; existencia de tecnología aplicable a todas las etapas del ciclo productivo; apoyo de las instituciones a través de diferentes líneas de ayuda; y, recientemente, los fondos Next Generation de la Unión Europea.

SmartFresh™ ProTabs

Scholar® 230 SC

Proteja su fruta de verano

Mantenga la firmeza con SmartFresh™ ProTabs durante la conservación, el transporte y la vida útil de su fruta de hueso.

Controle los ataques fúngicos con Scholar® 230 SC. Un fungicida estable que ayuda a proteger su fruta de hueso más tiempo, alargando su vida comercial.

AgroFresh
We Grow Confidence™

[AgroFresh.com](https://www.agrofresh.com)

**RESPONSABLE COMERCIAL
ESPAÑA/NORTE:**

Hugo Rodríguez Torres
Tel: 608 092 423
hrodriguez@agrofresh.com

REGIÓN DE MURCIA:

Alvaro Payá
Tel: 696 447 132
apaya@agrofresh.com

SUR/EXTREMADURA:

Daniel Fernández Pastrana
Tel: 696 447 137
dpastrana@agrofresh.com

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

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

©2022 AgroFresh. Reservados todos los derechos. SmartFresh™ es una marca registrada de AgroFresh. Scholar® es una marca registrada por Syngenta.

Murcia planifica la campaña de melón y sandía solicitando garantías a clientes

Proexport señala que la disponibilidad de producto está asegurada si toda la cadena alimentaria comparte la subida de un 21,1% en los costes de producción



José Cánovas Ruiz, presidente de la Sectorial de Melón y Sandía de Proexport.

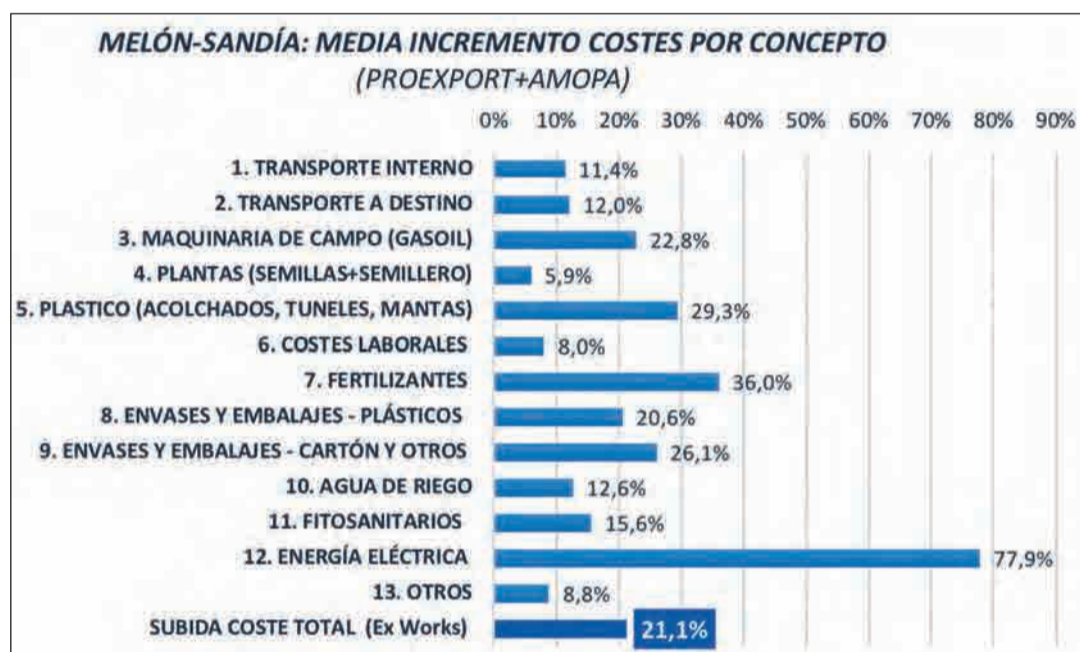
VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Quedan poco más de tres meses para el inicio de la campaña de melón y sandía en la Región de Murcia, pero agricultores y empresas de Proexport trabajan ya en la planificación de sus plantaciones, teniendo muy en cuenta factores que este año invitan a la prudencia. El verano de 2021 trajo malos resultados para la mayoría de productores en origen, debido a las frías temperaturas en Europa que desplomaron el consumo de fruta. Según Proexport, este año es la fuerte subida de costes de producción la que a priori está obligando a pensar muy bien qué riesgos asumir y cuántas hectáreas plantar finalmente.

El presidente de la Sectorial de Melón y Sandía de Proexport, José Cánovas Ruiz, señala que "las llamadas de clientes preguntando por disponibilidades futuras son continuas y difíciles de responder en este momento. Almería ha bajado mucho sus hectáreas, es cierto, pero en la Región de Murcia es en estas semanas cuando se debe encargar a los semilleros la mayor parte de las plántulas para los trasplantes de melón y sandía en las explotaciones".

Cánovas es positivo: "Todos los productores trabajamos para asegurar la disponibilidad de producto y servicio en nuestras fechas de producción, pero los agricultores están sufriendo mucho, se manifiestan en las calles y demandan garantías. Debemos dárselas".

Por eso incide en que "sería deseable que distribuidores españoles y europeos, sus centrales de compras e intermediarios sean sensibles a esta realidad, compartan costes con la producción en origen y programen con rigor sus pedidos. El consumidor quiere buen producto,



Fuente Proexport: a partir de encuestas a productores asociados a Proexport-AOPFH y Amopa.

no la ruina de agricultores y empresas".

COSTES DISPARADOS

La asociación de organizaciones de productores hortofrutícolas de la Región de Murcia, Proexport-AOPFH, en colaboración

con su homóloga en las cooperativas, Amopa, ha realizado un riguroso estudio de costes en el que han participado cooperativas, productores-exportadores y alhóndigas murcianas, almerien-

ses y alicantinas. Los resultados arrojan un incremento medio del 21,1% en los costes de producción de melón y sandía, respecto a la campaña 2021. Algunas empresas soportan incrementos que se acercan al 30%.



El 16 de febrero el sector agrícola protagonizó una de las mayores manifestaciones organizadas en Murcia. / PROEXPORT

Energía (+77,9%), fertilizantes (+36%) o plásticos agrícolas (29,3%) son algunos de los conceptos que más se han disparado, si bien agua de riego (+12,6%) y envases y embalajes (+26%) presentan un gran peso ponderado en los costes totales de la producción en origen. Lo peor es que estas subidas todavía pueden empeorar por factores exógenos al sector.

En este contexto, no es de extrañar que el sector agrícola de la Región protagonizase el pasado 16 de febrero una de las mayores manifestaciones que se han llevado a cabo en Murcia. Miles de agricultores y regantes de toda la Región pararon el trabajo en el campo, y cerraron sus almacenes ese día, para manifestarse junto a más de 500 tractores, camiones y maquinaria agrícola, reivindicando "Futuro y respeto para el campo" y exigiendo precios justos para la producción en origen.

CONSUMO ESTACIONAL

La compra de melón y sandía es estacional. Su proporción en volumen es mayor en los meses veraniegos, pues son frutas muy refrescantes y sabrosas, cuyo consumo se ve muy influido por las temperaturas. En España el canal de distribución que cuenta con la mayor proporción de compras es el supermercado y autoservicio, seguido de la tienda tradicional, el discount y los mercadillos. El consumo per cápita de melón y sandía en España se estima en unos 18 kilos por persona.

España es el principal productor de melón y de sandía en Europa. La Región de Murcia lidera la producción de melón, representando cerca del 55% del total de la producción nacional, mientras en la sandía ocupa el segundo lugar tras Andalucía con un 20%.

Fruit One

El ERP del sector hortofrutícola desarrollado por artero[®] sobre la herramienta de SAP Business One

Existen diferentes versiones para cada tipología de empresa y subsector



Agencia comercializadora



Almacenes de confección



Cadenas de fruterías



Almazaras

Solicita más información en nuestra web

www.arteroconsultores.com

Soluciones postcosecha **DE CALIDAD**

contra

Monilinia
Rhizopus
Botrytis
Geotrichum



**PROTEGEMOS
EL VALOR
DE TU ESFUERZO**

fungicidas · ceras · recubrimientos comestibles · desinfectantes · detergentes · residuo zero · biofungicidas





Los agricultores son conscientes de que tienen que seguir trabajando con la misma profesionalidad que les caracteriza, afrontando un incremento del 20% en sus costes de producción. / ARCHIVO

JOAQUÍN GÓMEZ / Presidente de Apoexpa

“El futuro de la fruta de hueso en España pasa por la ordenación y concentración de la oferta”

Este planteamiento no es una novedad en el sector hortofrutícola español según apunta el presidente de Apoexpa, Joaquín Gómez pero, en el caso de la fruta de hueso, es un tema que habría que abordar desde la producción ya en serio para lograr un equilibrio en la relación comercial con la distribución. Cuando falta poco más de un mes para el inicio de la campaña 2022 de fruta de verano en la Región de Murcia, Joaquín Gómez se muestra cauto ante el desarrollo de la temporada comercial ya que el imparable aumento de los costes de producción y el panorama en Europa, marcada por la guerra entre Rusia y Ucrania, no son el mejor escenario.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.
Valencia Fruits. Antes de hablar de la presente temporada de fruta de hueso en la Región de Murcia, ¿qué sabor de boca dejó la campaña de 2021?

Joaquín Gómez. El 2021 podemos decir que fue un año “discreto”. Fue una campaña positiva pero al mismo tiempo comedia debido a la falta de kilos. Posiblemente, esta menor oferta fue la razón de que los precios pagados fueran más normales en comparación a otros años. Desde el punto de vista del productor, 2021 fue una campaña en la que se pudieron cubrir los gastos de producción y en general el agricultor obtuvo beneficios.

VF. Con este beneficio general que alcanzó el productor murciano el año pasado, ¿cómo afronta la campaña 2022?

JG. Este buen sabor de boca que nos dejó la campaña 2021 duró poco ya que a partir del verano pasado el incremento de la electricidad, los insumos, el transporte, los salarios... ha sido terrible y continuo.

Desde Apoexpa hemos estimado en un 20% el aumento que sufrirán los precios de producción entre 2021 y este 2022, sin tener en cuenta los efectos que pueda traer la guerra de Ucrania. Y luego está saber cuál será la posición de la gran distribución a la hora de absorber este incremento de los costes de producción. Esa será una de las principales ‘pe-



Joaquín Gómez señala que la cosecha murciana, hasta ahora, va bien. / APOEXPA

“Desde Apoexpa hemos estimado en un 20% el aumento que sufrirán los precios de producción entre 2021 y este 2022”

“Las zonas productoras de fruta de hueso tendríamos que plantear la posibilidad de poner en el mercado menos kilos”

leas’. Esta será más o menos dura dependiendo de la cosecha que tengamos en los meses de abril a junio, que es la temporada de la fruta de hueso murciana.

VF. Sobre este incremento de los costes que menciona, ¿ha condicionado de alguna forma la planificación de la cosecha murciana?

JG. Los profesionales del campo saben que dejar de cultivar, cultivar menos o ahorrar en insumos, es contraproducente. Cuando al campo le quitas parte de los insumos, él te castiga con menos producción y de peor calidad. Por lo tanto, los agricultores son conscientes de que tienen que seguir trabajando con la misma profesionalidad que les

caracteriza, afrontando este incremento del 20% en sus costes de producción.

Ante esta nueva realidad, ha llegado el momento de hacer un esfuerzo entre todos los actores del sector de fruta de hueso nacional por una unión fuerte y así conseguir que la gran distribución absorba también parte de este sobrecoste de la producción.

VF. Pero siendo realistas, ¿hay predisposición por parte de la gran distribución por asumir este sobrecoste?

JG. Si hay exceso de oferta, está claro que la gran distribución no estará dispuesta a absorber nada. Entonces, sabiendo esto, los productores de todas las regiones de España tendríamos que plantearnos la posibilidad de poner en el mercado menos kilos. Aunque eso suponga destruir parte de la cosecha, si al final se consigue el mismo dinero, esta reducción de oferta podría ser positivo porque se ahorra en envases, confección, transporte, etc... y es algo a tener en cuenta.

VF. ¿Cuáles son las cifras que presenta la Región de Murcia para su temporada 2022 de fruta de hueso?

JG. La superficie de fruta de hueso en nuestra región, cifrada en alrededor de 270.000 hectáreas, se mantiene invariable en los últimos años. Hay algún cambio varietal, sustituyendo melocotón por paraguayo, pero en general la superficie es la misma, y sin visos de aumento, si no más bien en retroceso a favor de la uva.

En cuanto al desarrollo de las plantaciones, la cosecha va bien. De momento no se ha vivido ningún episodio de heladas ni otras inclemencias meteorológicas. En la zona más costera, la producción va más adelantada que la del interior, una buena noticia porque significa que tendremos una cosecha escalonada. Si todo continúa como hasta ahora, está previsto comenzar a recolectar sobre el 20 de abril.

VF. Sin heladas ni otras inclemencias climatológicas, pero ¿qué hay de los efectos de la sequía que ya está afectando a gran parte del territorio nacional?

JG. De momento no se han sus efectos porque las plantaciones ya están en su recta final y gracias a la eficiencia en el uso

(Pasa a la página 8)

La **solución postcosecha**
para **fruta de hueso.**

 **Sani
Fruit**
Healthy Friture

SANI-FH L
es la solución postcosecha
para tener **menos pérdidas**
y **mantener el aspecto**
visual de tu fruta.

**ECOLÓGICA Y
SIN RESIDUOS**



SANI-FH L

FORMULADO PARA TRATAMIENTO
POSTCOSECHA DE FRUTA DE HUESO
EN LÍNEA

www.sanifruit.com

“El futuro de...”

(Viene de la página 6)

del agua, los sistemas de riego y la gestión que realizamos, no ha habido mayor problema en ese sentido. Sin embargo, si esta situación persiste, si que será un grave problema, especialmente en nuestra Región que ya adolece de esta falta de agua.

VF. *Hablando de la renovación varietal, ¿en qué dirección va encaminada?*

JG. La apuesta clara del sector de fruta de hueso de Murcia es por variedades tempranas con mayor grado de azúcar, tanto en melocotón, nectarina como en parguayo o albaricoque. Este es el gran reto, lograr en abril y mayo variedades que garanticen un mayor nivel de grados Brix que las que tenemos en la actualidad.

VF. *Retomando el tema de la reducción la oferta, ¿otra opción no sería estructurar mejor la oferta nacional para minimizar los efectos de la competencia entre las diferentes zonas productoras en el propio país?*

JG. Efectivamente esta es una de las asignaturas pendientes. Hoy por hoy, el sector, de mutuo propio, aún no ha considerado esta opción para hacer frente a las diferentes crisis que se han vivido. Las medidas adoptadas, en la mayoría de los casos, han llegado de la mano de la Administración. Es triste tener destruir parte de tu cosecha, pero la cruda realidad es que lo importante es el dinero que entra al banco tras trabajar tus campos. Si con menos kilos se ingresa el mismo dinero, el ahorro de mano de obra, de envases, de transporte que se genera para el agricultor supone un mayor beneficio.

Si la situación comercial no mejora en los próximos años, es un tema que el sector, sí o sí, tendrá que abordar a nivel nacional.

VF. *Hablemos ahora de las perspectivas comerciales. ¿Cómo respira el mercado europeo a un mes vista de la entrada en juego de la oferta murciana?*

JG. Evidentemente la actualidad viene marcada por el conflicto bélico entre Ucrania y Rusia, pero hablar de las posibles perturbaciones que esto podría acarrear en el consumo del resto de países europeos cuando aún falta poco más de un mes es demasiado precipitado. Está claro que si la guerra se alarga tendrá sus consecuencias porque el miedo retrae el consumo, y ahora mismo en Europa se siente ese temor, lo que no beneficia en absoluto a nuestras perspectivas comerciales. Esperemos que en este mes que falta para iniciar nuestra temporada se imponga la cordura y lleguemos al mes de abril con una situación más pacífica.



Murcia tiene previsto comenzar su temporada el 20 de abril. / ARCHIVO

Fruit Logística en abril

Tal como señala Joaquín Gómez, esta será la primera vez que las empresas murcianas dedicadas a la fruta de hueso “podremos llevar producto a la feria de Berlín”. Serán las primeras frutas de la temporada, las más tempranas pero que servirán de muestra de lo que ofrece este año Murcia. Además, tal como apunta el presidente de Apoexpa, en esta edición de 2022, por las fechas, “la información que transmitiremos a nuestros clientes será la más actual y real en cuanto a volúmenes y calidades, lo que para nosotros es muy positivo ya que hablaremos con datos reales a 15 días vista del inicio de la temporada”. ■

VF. *De las conversaciones con la distribución, ¿se aprecian cambios en la planificación de los programas de venta este año?*

JG. Las planificaciones con los compradores comienzan a prepararse tres meses antes del inicio de la campaña. Normalmente se funciona sobre estadísticas de años anteriores con referencias de volúmenes semanales; aunque luego siempre está el factor ‘clima’ que puede trastocar cualquier planificación, porque si tienes un mayo frío en Europa, tienes un problema.

VF. *Recientemente desde Murcia se realizó una expedición comercial a los Emiratos Árabes. ¿Qué posibilidades ofrecen estos países para la fruta de hueso murciana?*

JG. Además de la uva, para la fruta de hueso estos mercados también son interesantes. No obstante, tenemos que ser realistas, son mercados en los

que hay mucha presión de otros países productores. Es cierto que tienen un gran poder adquisitivo pero frente a una oferta tan grande, la lucha de precios está muy presente.

Desde Murcia llevamos varios años realizando estas misiones comerciales con el objetivo de abrirnos paso con nuestra oferta de productos Premium, variedades de gran calibre y con sabor que pueden enviarse vía aérea. Queremos que estos mercados conozcan la fruta murciana en los meses de abril a junio, cuando la oferta de otros países aún no está disponible.

No son mercados de grandes volúmenes pero, si serán importantes para nuestros productos Premium.

VF. *Viendo cómo evolucionan los mercados, ¿cuáles serían los retos a afrontar en el sector de la fruta de hueso en la Región de Murcia? ¿Cuál es el camino a seguir para garantizar un futuro marcado por la rentabilidad?*

JG. Lo más importante es la ordenación del sector desde el punto de vista de la producción apostando por una concentración de la oferta. Es fácil decirlo pero muy complicado ejecutarlo. Sin embargo, hay otros sectores que sí han lo están haciendo como es el caso de la uva de mesa. Su producción en España está en manos de una decena de empresas, en su mayoría murcianas, y se ha conseguido una cierta relación de equilibrio con la gran distribución.

Apostar por un grupo de variedades de calidad que estén en manos de un grupo de 10 o 15 operadores (privados y cooperativas) posiblemente ayudaría a establecer esos ‘club’, al igual que en el sector de la manzana o en los cítricos, que han demostrado que concentrando la oferta se puede lograr ese equilibrio con la distribución. Es un modelo de gestión que el sector de la fruta de hueso debería considerar y analizar para ver cómo podría llevarse a cabo.



El melón pierde terreno en los invernaderos almerienses. / GIA

Desciende la superficie de melón debido al éxito de los cultivos de invierno

Al contrario que en la presente campaña, el año pasado los daños ocasionados por la borrasca Filomena adelantaron las producciones de esta cucurbitácea

► GIA. ALMERÍA.

Según los datos ofrecidos por el secretario provincial de COAG Almería, Andrés Góngora, se espera una campaña de melón, sobre todo el tipo categoría, marcada por un considerable descenso de la superficie cultivada. Góngora asegura que “el año pasado la borrasca Filomena ocasionó fuertes daños en las producciones de invierno, con lo que muchos agricultores apostaron para el ciclo de primavera por el melón”. Sin embargo, en la campaña agrícola 2021/2022, el invierno ha sido frío, pero no lo suficiente como para afectar directamente a los cultivos, y si a esto se suman los buenos precios obtenidos en cultivos como el pimiento o el pepino, muchos agricultores están decidiendo alargar el ciclo de invierno y no sembrar melón.

Otro factor que hay que tener en cuenta es la escasez hídrica, la cual se va a notar sobre todo en zonas como el Bajo Guadalquivir, donde se ha restringido el riego a 1.000 metros cúbicos por hectárea, cantidad con la que según el secretario provincial de COAG

Almería “no se puede sacar un cultivo de melón, se necesitan mínimo 4.000 metros cúbicos”. Esta coyuntura puede ser similar en otras zonas como la Comunidad de Murcia, a menos que haya un considerable aumento de las precipitaciones en los próximos meses.

De este modo, teniendo en cuenta los factores de la falta de agua, los buenos precios en los cultivos de invierno y el notorio descenso de volumen de melón, se estima que los precios de esta cucurbitácea superen con creces los del año pasado, y que se prolonguen en el tiempo, ya que en el ejercicio agrícola anterior, a partir de mayo, fue un verdadero desastre.

El broche final lo puede dar la crisis energética que está padeciendo el mundo con el conflicto entre Rusia y Ucrania. El encarecimiento de los combustibles está elevando el coste del transporte de las mercancías, lo que puede influir en las exportaciones de países exportadores de melón como son los de Sudamérica. Aunque este aspecto genera mucha incertidumbre, y es difícil concretar previsiones exactas.

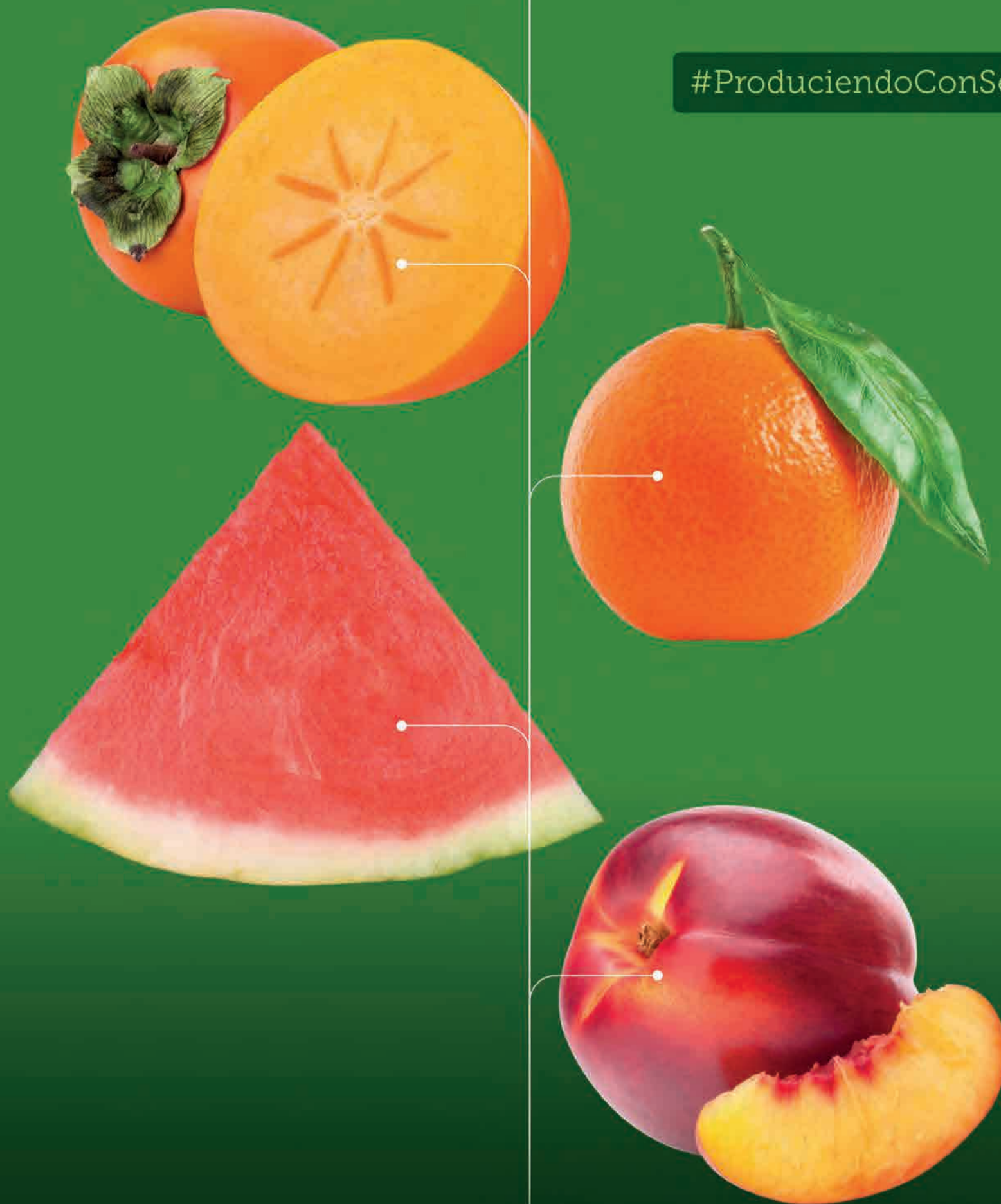


Con la situación actual es difícil concretar las previsiones de exportación. / GIA



La apuesta clara del sector de fruta de hueso de Murcia es por variedades tempranas con mayor grado de azúcar. / VF

#ProduciendoConSeguridad



producción propia, sostenible, responsable, innovadora



canso

Cooperativa Agrícola Ntra. Sra. del Oreto Coop. V.

Avda. Coop. Verge del Oreto, 1

46250 L'ALCÚDIA (Valencia) Spain

Tel. +34 962 540 566 · info@cansocoopv.es

www.cansocoopv.es

ALBERTO PALMÍ / Director gerente de Fedemco

“Somos el material preferido por los consumidores”

Mientras se va acabando la temporada de cítricos y avanza la de fresas, dos de las frutas que siempre vinculamos a los envases de madera, los asociados de Fedemco ya preparan sus soluciones de envase y embalaje para la fruta de verano que está a punto de llegar a los lineales, desde el envase industrial hasta la unidad de venta, pasando por los comerciales. Alberto Palmí nos cuenta algo más sobre un material sostenible que cada vez cuenta con más demanda.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. *Llega la temporada de verano, cambiamos el consumo de cítricos por una gran variedad de frutas, desde las de hueso hasta el melón y la sandía. ¿Cómo se adaptan los asociados de Fedemco al cambio de campañas?*

Alberto Palmí. Así es, poco a poco 2022 avanza y nos acercamos a la fruta de verano, aunque los asociados de Fedemco antes tienen que terminar con las variedades más tardías de mandarinas y con la campaña de la fresa que, aunque ya ha pasado su ecuador, sigue siendo una de las preferidas por el consumidor. Se trata de dos frutos que tradicionalmente utilizan nuestros envases de madera. Las mandarinas necesitan nuestros envases para su exportación extra e intracomunitaria, sobre todo para Alemania, y las fresas porque no existe un envase mejor valorado por el consumidor que los pitufos® de madera. Nuestros envases unidad de venta son insuperables, naturaleza, tradición, frescura y la posibilidad de decorar las tablillas de los envases con las marcas de nuestros clientes, los hacen imbatibles como generador de valor de marca. Como en cada temporada, desde Fedemco ofrecemos soluciones estándar o a medida para nísperos albaricoques, cerezas, melocotones, ... y todas las frutas de verano, ya que cada fruto requiere de un envase que lo cuide, proteja y transporte, y todos los tenemos en Fedemco.

VF. *¿Cuál es el papel de los envases de madera dentro de una economía circular?*

AP. La bioeconomía circular es la única dirección para llegar al “green deal” y a los objetivos de 2030 marcados por Europa. Los envases y embalajes de



En palabras de Alberto Palmí: “la madera siempre tiene la respuesta ‘más natural’ a cada necesidad”. / FEDEMCO

madera han sido, desde su origen, los más ecológicos. Somos el único material con huella de carbono neutra y el único que no tiene huella hídrica. De hecho, los envases Fedemco son los únicos que ofrecen una alternativa sostenible “bio-based”, es decir, cuya estructura y materia principal procede de una fuente renovable y no de polímeros sintéticos derivados de la petroquímica.

VF. *¿Con qué formatos de envases de madera para fruta de hueso cuentan los asociados de Fedemco, desde uso industrial hasta punto de venta?*

AP. Fedemco distingue sus envases entre tres grandes grupos, los envases industriales, de transporte, los envases comerciales y los envases unidad de venta. Los primeros de mayor tamaño lo conforman envases estandarizados que garantizan

“Los envases y embalajes de madera han sido, desde su origen, los más ecológicos. Somos el único material con huella de carbono neutra y el único que no tiene huella hídrica”

“Los envases Fedemco son los únicos que ofrecen una alternativa sostenible “bio-based”, es decir, cuya estructura y materia principal procede de una fuente renovable”

los procesos de manipulación, apilado, paletizado, carga y su distribución, de una forma segura, resistente y responsable con el medioambiente. Los industriales son los de granel y los comerciales son los que van a las tiendas en formatos de 5 a 15 kg.

Los envases unidad de venta, los de menor tamaño y que vamos a ir viendo cada vez más en los lineales de las grandes superficies, ofrecen a los frutos más pequeños las mismas ventajas que los envases grandes, en los que pueden ser encajados de manera segura para su transporte.

“Como cada temporada, desde Fedemco ofrecemos a los clientes soluciones estándar o a medida para todas las frutas de verano”

Estos pequeños envases que van de los pitufos® de 2 kg hasta las barquetas de 200 gramos son los envases de menor tamaño, más atractivos, versátiles, reciclables, sostenibles y biodegradables que existen en el mercado.

VF. *¿En sandía y melón también se usa? ¿Qué formatos?*

AP. La madera siempre tiene una respuesta a las necesidades de envasado y de transporte. Tanto para la sandía y los melones donde se usan palots, un contenedor de gran capacidad híbrido entre un envase reforzado de madera con patines de palet para su transporte, almacenaje y colocación en lineal de venta directa en supermercados.

Para melones de calidad extra existen unos modelos con tapa que conocidas marcas de melón utilizan, incluso graban mediante pirograbado la marca en la madera para darle aún mayor énfasis a la exquisitez del fruto.

Esta no es la única solución, nuestros asociados trabajan en nuevos diseños que garantizan la integridad del producto en su transporte, almacenamiento y venta. En la pasada edición de Fruit Attraction 2021, contamos en nuestro stand con un innovador diseño de envase de madera para la venta de un melón mediano o dos pequeños, creado por uno de nuestros asociados, que captó la atención de todos los visitantes.

VF. *¿Podemos decir entonces que la madera siempre tiene una respuesta a las necesidades de envasado de distribuidores, comercializadores y consumidores?*

AP. Sí, tal y como comentaba antes, la madera siempre tiene la respuesta “más natural” a cada necesidad. Estamos cada vez más cerca de ser el envase preferido del consumidor en todos nuestros formatos. Naturalmente somos el material preferido por los consumidores y el uso de nuestros envases reduce la huella de carbono de cada uno de nuestros clientes, por sus características y cualidades, su capacidad de reciclaje y reutilización.



La madera siempre tiene una respuesta a las necesidades de envasado y de transporte. / FEDEMCO



Los envases garantizan la integridad del producto en su transporte, almacenamiento y venta. / FEDEMCO

La superficie de sandía se reducirá un 30 por ciento en el Poniente de Almería y el campo de Níjar

En la producción al 'aire libre', la zona del Levante también verá mermada su siembra entre un 25-30 por ciento debido, principalmente, a la escasez de agua

► GIA. ALMERÍA.

La campaña de primavera 2021-2022 en la provincia de Almería va a contar con menos superficie y producción en comparación con otros ejercicios anteriores. En el caso concreto de la sandía, como explica Antonio Navarro, presidente de Asaja-Almería, "la reducción de superficie de esta fruta en la zona del Poniente y el campo de Níjar será de un 30 por ciento, aproximadamente". Existen varios motivos por los que se va a producir esta merma. El primero, como indica Antonio Navarro, es "el incremento de los costes de producción. El agricultor no puede hacer frente a una plantación de primavera en muchos casos debido a que no le salen las cuentas y, al final, o no se atreve a apostar por la sandía o, por el contrario, hace el trasplante pero de mucha menos cantidad que otras campañas".

Por otro lado, en el caso concreto del Poniente almeriense, el hecho de que vaya a haber mucha menos sandía temprana es



La campaña de primavera de sandía va a contar con menos superficie y producción respecto a ejercicios anteriores. / GIA

porque "se están alargando los cultivos de invierno. Casos como los del pimiento o el pepino están teniendo buenos precios en las últimas semanas y los agricultores están aguantando la planta al máximo. Así, sacan algo más de dinero y terminan haciendo un

solo ciclo. Sobre abril y mediados de mayo arranca la plantación y ya comienzan a trabajar de cara a la siguiente campaña hortofrutícola", asegura el presidente de Asaja-Almería.

Los precios en sandía tampoco ayudaron mucho el año pasado,

de hecho, el ejercicio agrícola 2020-2021 comenzó de manera aceptable para los agricultores de sandía, pero conforme pasaron las semanas, la cotización de esta fruta fue descendiendo no haciendo rentable el cultivo para el productor. Este factor

también ha sido uno de los condicionantes por los que la superficie de sandía para la campaña 2021-2022 se prevé menor; a pesar de que la calidad de las diversas variedades que se cultivan a día de hoy en la provincia almeriense es máxima.

"Nosotros pedimos a la gran distribución que no se suministre de productos de terceros países y que cuando haga falta género se adquiera el de la provincia de Almería, que es local, de excelente calidad y con un corte óptimo de maduración. Son ya muchos los años que nuestros agricultores están concienciados de la importancia de cortar en el momento idóneo, además de que, en este sentido, la Consejería de Agricultura está muy involucrada, realiza numerosas inspecciones y está muy encima de las cosechas vigilando que no se corte en verde", apunta Antonio Navarro, presidente de Asaja-Almería.

Por otro lado, en lo que respecta a la zona del Levante almeriense, la reducción de superficie de sandía al aire libre se estima que sea de entre un 25 y un 30 por ciento. En este caso, el principal motivo es la escasez de agua. Según argumenta Antonio Navarro, "el recorte de agua del trasvase Tajo-Segura está impidiendo que los agricultores se hagan con agua de los embalses para riego, por lo que se han visto en la obligación de frenar la plantación de sandía. Aun así, lo poco que se está haciendo ya se ha comenzado a sembrar y se empezará a recoger fruta a primeros del mes de junio".

ARVIPO
37
EQUIP

INCREMENTA >
el rendimiento

DISMINUYE >>
el esfuerzo

AHORRA >>>
compartiendo batería

Un potente equipo de herramientas para jornadas intensivas de poda.

Sin tirones ni manos cansadas, el esfuerzo lo hace la herramienta.

El mismo voltaje para todas las herramientas.

Tijera eléctrica PS37

NUEVO Motosierra eléctrica ST37

Sierra eléctrica MT37

Sierra eléctrica de altura HS37

VOLTAJE NOMINAL 21.6V

24V

AgroSmart Robotics | SMART FARMING | www.arvipo-asr.com

ARVIPO | EQUIPOS DE PODA PROFESIONALES | www.arvipo.net

Control-Tec™ Cherry, sistema tecnológico sostenible para cerezas

Una central de cerezas líder en Chile ha logrado una reducción del 60% de agua y 48% de fungicidas con el equipo de precisión de la compañía AgroFresh

AGROFRESH.

Los sistemas personalizados y automatizados postcosecha ayudan a los operadores de las centrales hortofrutícolas a reducir el uso de agua y a mejorar la eficiencia en el proceso de prevención de enfermedades. El uso del agua postcosecha y la calidad del agua que retorna al medioambiente han sido, durante mucho tiempo, puntos críticos en el proceso de producción de alimentos.

Gracias a Control-Tec Cherry, el procesador y envasador chileno Premium Packaging Services (PPS), líder del sector desde hace 20 años, ha logrado un notable impacto en la reducción del uso de agua, así como una disminución en el uso de fungicidas.

“Durante nuestra colaboración con PPS, hemos comprobado que el uso de Control-Tec Cherry redujo año tras año su consumo de agua en un 60%”, indica Eduardo Rey, gerente de Servicio Técnico de AgroFresh para América Latina. “Durante una temporada típica de cerezas en la industria postcosecha en Chile, el uso de Control-Tec reduciría el consumo total de agua en 17.000 metros cúbicos, lo que equivale a las necesidades de agua de 900 personas al año.”

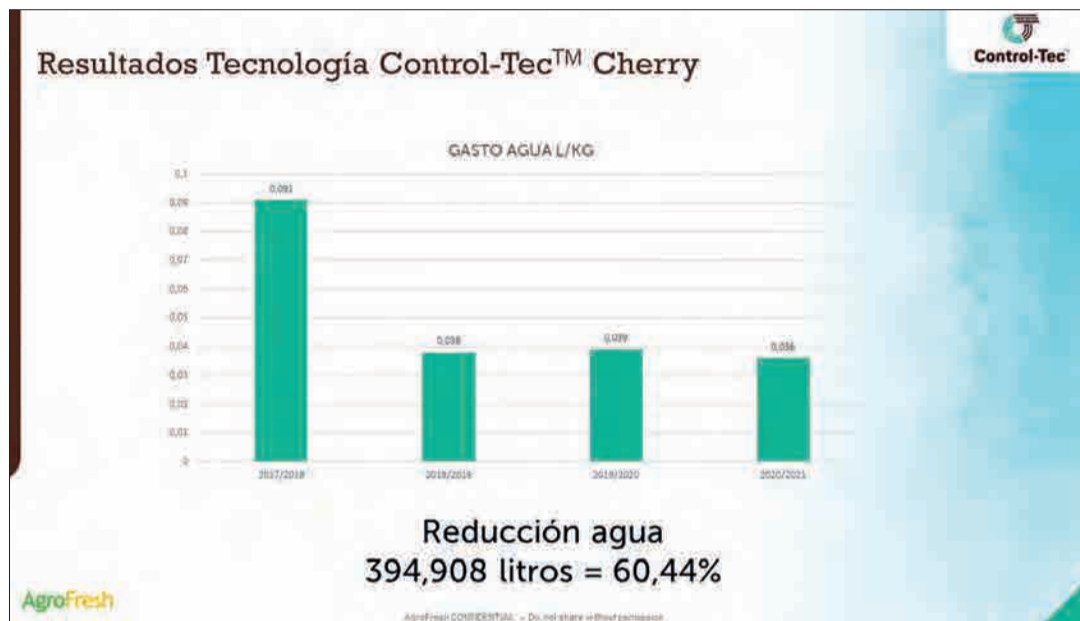
AgroFresh está en la primera línea de desarrollo de soluciones agrotecnológicas (AgTech), con el objetivo de reducir la pérdida de alimentos y el desperdicio de agua. Su línea de equipos Control-Tec aprovecha lo mejor de la automatización para ahorrar tiempo a las centrales hortofrutícolas, conservar recursos y obtener resultados más precisos, todo ello para ofrecer frutos de alta calidad al consumidor.

GIA. ALMERÍA.

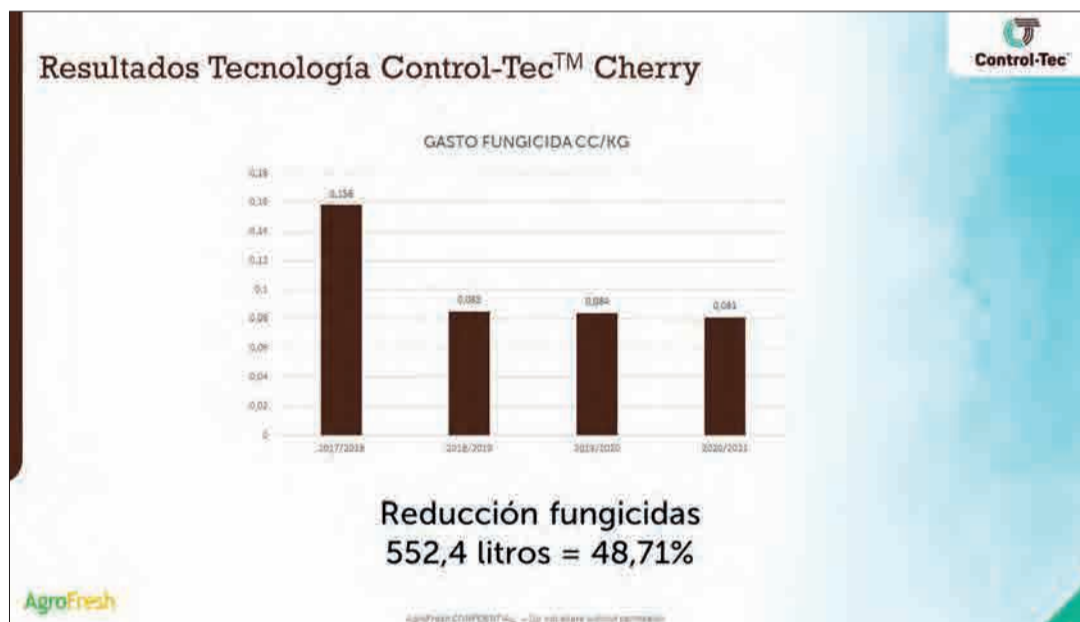
La agricultura almeriense ha sido ejemplo de control biológico en las últimas campañas con importantes ejemplos de cómo atajar los problemas de plagas con insectos beneficiosos en cultivos como el pimiento, donde prácticamente el 100% de la superficie invernada de Almería recurre al control biológico.

Por el contrario, han sido siempre las frutas de verano como el melón y la sandía las que más han lastrado los datos de control biológico en Almería. Sin embargo, sin ser especialmente boyantes, las cifras para la campaña 2020/21 han sido positivas ya que han crecido ligeramente en estos dos cultivos propios de la primavera almeriense.

En concreto, de acuerdo a los datos ofrecidos por la Delegación territorial de Agricultura de la Junta de Andalucía, la superficie de control biológico en sandía ha sido de 1.285 hectáreas y para me-



Datos sobre la reducción en el uso de agua en la compañía Premium Packaging Services (PPS). / AGROFRESH



Datos sobre la reducción en el uso de fungicidas en la compañía Premium Packaging Services (PPS). / AGROFRESH



El sistema Control-Tec Cherry integra tres tecnologías. / AGROFRESH

El sistema Control-Tec Cherry integra tres tecnologías: Control-Tec™ Eco, Control-Tec™ Dosifier y un software de reporte de datos mejorado. Este ha sido esencialmente diseñado para mejorar el procesamiento de cerezas, aportando beneficios medioambientales y una reducción en costes operativos.

- Control-Tec Eco permite reutilizar de forma segura o devolver al medioambiente un mayor porcentaje del agua usada en la limpieza y el procesamiento de los frutos. Al reducir la necesidad y la frecuencia de los intercambios de agua de las mezclas de soluciones preparadas; ayuda a clarificar las mezclas para permitir su reutilización; minimiza los derrames; mejora el rendimiento fitosanitario; y filtra las mezclas para reducir la materia orgánica.

- Control-Tec Dosifier optimiza automáticamente el uso de fungicidas en función de la cantidad de fruta que se procesa. El equipo Control-Tec Dosifier cuenta con una pantalla programable que permite a los trabajadores gestionar de forma fácil y segura las operaciones de la línea de envasado y las aplicaciones de fungicidas en drenchers o balsas.

En consonancia con su visión de ser el guardián de los productos frescos del mundo, AgroFresh cuenta con una importante huella global de equipos, más de 600 instalaciones de equipos en 15 países. AgroFresh ofrece una amplia gama de equipos Control-Tec™ para líneas, cámaras de maduración, cámaras de almacenamiento y desinfección entre otras, que dan como resultado un uso más eficiente y sostenible del agua. Para más información, contacta con el representante local de AgroFresh.

Los agricultores de melón y sandía apuestan por el control de plagas con insectos beneficiosos

lón de 595 hectáreas. En ambos casos, aunque la superficie con lucha integrada es baja con respecto a otros cultivos del campo almeriense, si se comparan estos datos con la campaña de 2019/20, la extensión de sandía se ha visto incrementada un 2% llegando a un 12% sobre el total y en melón se mantiene muy similar, en torno a un 20% de la superficie total.

Después de más de una década de aplicación en el campo almeriense, son muy pocos los que ponen en duda las buenas repercusiones del control biológico en los cultivos. Está claro que permiten desarrollar una

agricultura más sostenible, de acuerdo a la normativa vigente y futura, donde el uso de productos químicos está cada vez más cercado y peor visto por los propios consumidores finales. Igualmente, es evidente que el uso de insectos beneficiosos, además de demostrarse eficaz para muchas plagas y cultivos, permite llevar al mercado productos más sanos y sin perder calidad.

PREVISIONES

Sin datos cerrados aún del ejercicio agrícola en marcha, la Delegación territorial de Agricultura de la Junta de Andalucía estima

que, en la campaña en marcha, habrá unas 1.150 hectáreas de sandía en control biológico y 570 de melón. Ambas cifras son más bajas que las registradas en la campaña en marcha, pero lo cierto es que la superficie general prevista para estas frutas en la primavera de 2022 será menor debido a distintos factores pero, especialmente, motivado a los buenos precios de los hortícolas de invierno que animan a ir a ciclo único en los invernaderos y a la escasez hídrica, que compromete el cultivo de estas frutas en algunas zonas como el Levante o la comarca del Almanzora.



En la última campaña de Almería, el 12% de la superficie de sandía y el 20% del melón se cultivaron bajo técnicas de lucha integrada. / ARCHIVO

Por lo que se refiere a la superficie de melón y sandía ecológicas en Almería, aún son cifras bajas. En el ejercicio agrícola 2020/21 hubo 349 hectáreas de producción bio de sandía (40 más que la campaña previa) y solo 39 hectáreas ecológicas de melón.