

valencia fruits

17 de mayo de 2022 • Número 2.982 • Año LX • Fundador: José Ferrer Camarena • 4,00 euros • www.valenciafruits.com

SEMENARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962



La campaña de melón ha comenzado en Almería con una oferta reducida y cotizaciones en valores elevados. / ARCHIVO

La reducida oferta impulsa el precio del melón almeriense

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La campaña de melón ha comenzado en Almería con una oferta reducida y, según señalan desde Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, con ciertas incidencias que afectan a la calidad del fruto. La temporada de ultramar y Senegal está ya finalizada y la provincia almeriense ha tomado el relevo como principal origen de producción y proveedor de los mercados europeos. La producción de melón comercializada hasta la fecha es notablemente inferior a la registrada en

el pasado ejercicio, mientras que los precios en origen son entre un 60-70% superiores. En esta coyuntura, de reducida oferta, tanto en el mercado nacional como internacional, el melón presenta una buena demanda que mantiene su cotización en valores elevados.

Sin competidores importantes, Almería ha iniciado en mayo, de forma pausada, la comercialización de melón Galia, Amarillo, Cantaloup y Piel de Sapo. El melón Piel de Sapo comenzó a llegar al mercado a comienzos de mayo. Es un tipo distribuido mayorita-

riamente en el mercado nacional, pero que cada año incrementa su cuota de exportación, al haberse adaptado su calibre a la demanda de los mercados internacionales.

El melón Cantaloup, consumido principalmente por el mercado francés, presenta unas 300 hectáreas de cultivo en Almería. La reducción de la superficie de este tipo de melón en los principales orígenes de producción, Francia (-10%) y Marruecos (-5%), así como en otras regiones peninsulares, junto con la bajada del rendimiento en Almería, hace que los

productores tengan buenas expectativas de precios esta campaña.

El melón Galia, el que mayor reducción en la superficie de cultivo ha experimentado esta campaña, presenta numerosas incidencias de calidad que contribuyen a una notable disminución de su oferta en estas fechas. Ambas circunstancias favorecen que los precios se mantengan en valores muy elevados, indica el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía.

Más info. Dossier Melón/Sandía

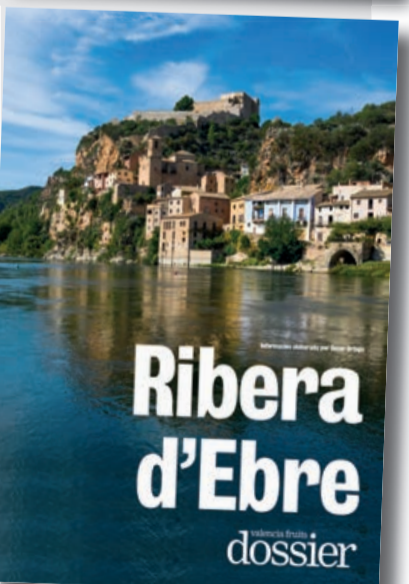


Esta semana

- 3** Los fondos del PERTE Agroalimentario aumentan hasta los 1.800 millones
- 6** Inmaculada Sanfeliu: "A juicio el próximo viernes la responsabilidad de la CE con los agricultores"



- 8** Roger Llanes: "Defendemos el trasvase en los despachos, en los tribunales y en la calle"



ÍNDICE

Agrocomercio:	3
Agrocultivos:	8
Agrocotizaciones:	14
Noticias de empresas:	19

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 | T. +34 96 121 18 62 | info@fomesafruitech.net
46469 Beniparrell - Valencia (España) | F. +34 96 121 41 13 | www.fomesafruitech.net

Ribera d'Ebre
dossier

valencia
fruits

Fundadores

JOSÉ FERRER CAMARENA
JOSEFINA ORTIZ LÓPEZ

Presidenta

ROCÍO FERRER ORTIZ

Vicepresidente

AGUSTÍN FERRER ORTIZ

Gerente

RAQUEL FUERTES REDÓN

■ raquel.fuertes@valenciafruits.com

Director

ÓSCAR ORZANCO UNZUÉ

■ director@valenciafruits.com

Redacción

NEREA RODRIGUEZ ORONÓZ

■ nerea.rodriguez@valenciafruits.com

JULIA LUZ GOMIS

■ julia.luz@valenciafruits.com

Red de corresponsales

■ corresponsales@valenciafruits.com

Preimpresión

RAFAEL CABO CORTELL

ALEGRES DELICADES, S.L.

■ preimpresion@valenciafruits.com

**Administración
y Suscripciones**

ANA MARÍA AGUILAR MELIÁ

■ administracion@valenciafruits.com

■ suscripciones@valenciafruits.com

Publicidad

Directora de Marketing y Publicidad

ROCÍO FERRER ORTIZ

■ info@valenciafruits.com

LUCÍA GARCÍA COLINÓ

GIANLUCA PIGNATELLI

BEATRIZ YAGÜE PALOMO

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: IMPRICAIV

Gran Vía Marqués del Turia, 49, 5º, 6

46005 Valencia

Tel.: 96 352 53 01

www.valenciafruits.com

info@valenciafruits.com

Empresa Asociada:



Tribuna Abierta

Sagunto a escena

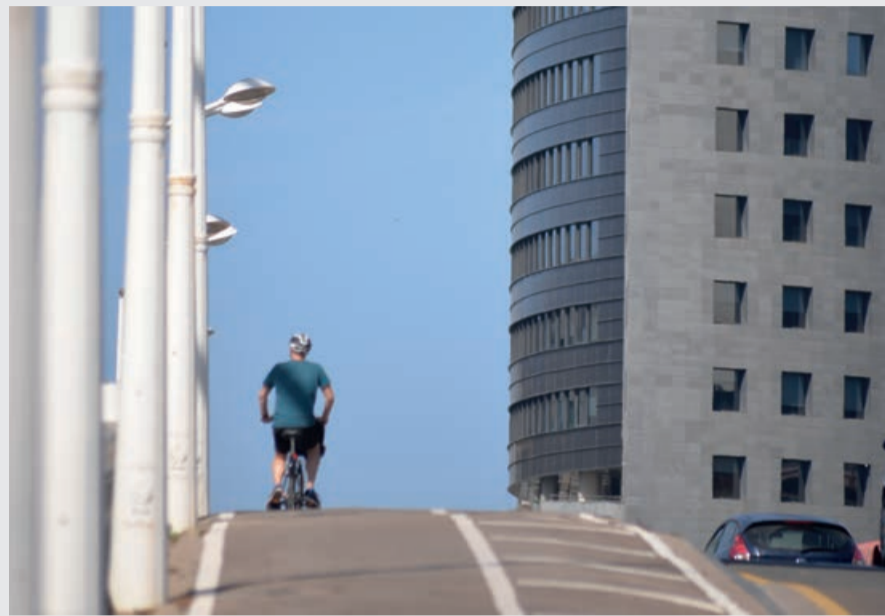
Por GONZALO GAYO

Sagunto está situada en el centro del Arco Mediterráneo y es un elemento clave de la vertebración logística europea del siglo XXI. Sagunto goza de una privilegiada situación geoestratégica, alineada con el gran eje del comercio marítimo mundial, que la convierte en un enclave vital para el desarrollo de actividades empresariales y logísticas a nivel internacional, así como por su conexión al Corredor del Mediterráneo y del Cantábrico.

Sagunto vuelve a escena tras el desarrollo de Parc Sagunt y su entorno logístico-industrial consolidado, situándose en el interior de un área rodeada de infraestructuras de transporte que conecta con las grandes capitales europeas y que debe impulsar una nueva era para el sector agroalimentario y especialmente en el sector cítrico. Antes del anuncio de la llegada de VW, el sector agroalimentario apostó por Sagunto con numerosas empresas entre las que destacan Mercadona, Crown Holding, Grupo Arnedo, Acotral, Zuvamesa, Jofemesa o Intel Fish, ahora eclipsadas por las fuertes inversiones anunciadas por el fabricante alemán de VW. Sin embargo, sigue pendiente de una respuesta del sector cítrico con la puesta en marcha de un proyecto logístico, al igual que ocurre en Almería y Murcia, para relanzar la agricultura. Es de esperar, como ocurre en Murcia o Andalucía, que desde el gobierno valenciano se signifique el necesario apoyo a la conexión de los cítricos con el corredor del Mediterráneo a través de Sagunto o Castellón.

La ciudad de Sagunto y su área está experimentando un nuevo renacimiento industrial tras ser elegida por importantes empresas internacionales en sectores como el agroalimentario, el automovilístico, del acero, del sector químico o del energético. Las empresas instaladas destacan no solo las ventajas geoestratégicas e infraestructuras del transporte, sino también el capital humano que brindan las cinco universidades públicas de la Comunitat Valenciana y centros de formación profesional así como el apoyo de Redit en I+D+i con sus 14 institutos tecnológicos vinculados a los sectores industriales de mayor implantación.

El Área Logística de Sagunto se emplaza junto a importantes corredores terrestres y marítimos, que le dotan de un carácter intermodal y que debe ser aprovechado por el sector agroalimentario y especialmente el cítrico, y para ello cuenta con importantes ayudas de la UE. Sin duda, esta es una gran oportu-



La Unión Europea impulsa el cambio en el transporte / GONZALO GAYO

unidad para salir fortalecidos de la grave crisis que sufre el sector cítrico y evitar su desaparición. De hecho, la UE impulsa importantes inversiones para lograr convertirse en el primer continente climáticamente neutro en el año 2050 favoreciendo el transporte por tren de las cosechas en el Arco del Mediterráneo.

Precisamente el Pacto Verde Europeo quiere reducir en un 90% las emisiones asociadas al transporte con una clara apuesta de las mercancías hacia el tren en una clara reconversión del transporte por carretera hacia el ferrocarril. Por esta razón, se apuesta por el medio más sostenible, que representa solo el 0,4% de las emisiones de gases de efecto invernadero de la Unión, tiene 12 veces menos costes externos para la sociedad que la carretera y consume 6 veces menos energía. Es competitivo en tiempos, seguro y muy eficiente para cubrir el suministro de cualquier artículo, producto o material en cortas y largas distancias. La agricultura es vital en los objetivos del Pacto Verde europeo y el apoyo hacia el transporte en tren.

El mundo rural puede beneficiarse también de otra de las revoluciones en marcha con las energías renovables y la nueva era del hidrógeno. El hidrógeno limpio, obtenido de fuentes renovables de energía, puede contribuir a descarbonizar la industria o el transporte de mercancías por carretera, sectores en los que se queman grandes cantidades de combustibles fósiles. Extender su uso podría representar un paso esencial hacia una Europa climáticamente neutra, objetivo que la UE quiere alcanzar en 2050.

El hidrógeno limpio es solamente una de las piezas necesarias y uno de los elementos del Pacto Verde Europeo, una estrategia adoptada por la UE para reducir nuestra dependencia de combustibles fósiles contaminantes e importados. No solo es bueno para el planeta, sino que también generará empleo, nos ayudará a reconstruir la economía después de la crisis del coronavirus y garantizará un futuro mejor a las generaciones venideras.

El hidrógeno se puede producir a partir de energías renovables que pueden dar salida a grandes áreas de la España vaciada. Se espera que el hidrógeno 'verde' o 'limpio' desempeñe un papel clave en la descarbonización de los sectores donde otras alternativas podrían no ser factibles o podrían ser más costosas y es también una oportunidad que podrá tener en Sagunto uno excelente emplazamiento para su fabricación y distribución.

La UE y la industria generadora de hidrógeno se han comprometido a multiplicar por diez su capacidad de fabricación de electrolizadores para 2025. Esto permitirá la producción anual en la UE de 10 millones de toneladas de hidrógeno renovable para 2030, fijado como objetivo el pasado mes de marzo, por lo que Europa reducirá la dependencia del gas ruso y avanzará hacia su autonomía energética. España aspira a liderar este proceso dada las excelentes condiciones para la fabricación de energía renovable que permita desarrollar la generación de hidrógeno en Europa y Sagunto vuelve a escena con nuevos proyectos de futuro.

LA PLANTA BAJA

LUISFU



Agrocomercio

Los fondos del PERTE Agroalimentario aumentan hasta los 1.800 millones

El Gobierno anuncia 800 millones adicionales a la inversión ya comprometida

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, presentó el pasado miércoles el Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica (PERTE) del sector agroalimentario, en la Feria Nacional del Vino Fenavin, en el Pabellón Ferial de Ciudad Real.

“Este Proyecto Estratégico Agroalimentario es y será esencial para la recuperación y la modernización de nuestro país”, afirmó el jefe del Ejecutivo. Sánchez anunció un incremento de 800 millones de euros adicionales puestos a disposición del sector, para la transformación de la industria agroalimentaria y la mejora de la gestión del agua y la modernización de los regadíos, elevándose la cifra global hasta los 1.800 millones de euros.

La nueva inversión anunciada supone un 80 por ciento de la inicialmente prevista, los más de 1.000 millones de euros de inversión pública ya comprometidos de los fondos del Plan de Recuperación para este programa transformador del sector agroalimentario, que generarán un impacto de más de 3.000 millones de euros en la economía y que permitirán crear 15.000 empleos en el sector.

“Es una política de Estado”, destacó Pedro Sánchez, “España está orgullosa de su campo, de su agricultura, de su ganadería



Los fondos se destinarán a la transformación de la industria agroalimentaria o la mejora de la gestión del agua. / ARCHIVO

y de su pesca; y este gobierno apoya al campo español, con hechos reales y con presupuestos reales”.

Al respecto, puso en valor además de este PERTE y los fondos del Plan de Recuperación, medidas aprobadas, impulsadas y acordadas por el Gobierno como la PAC, la Ley de Cadena Alimentaria, las ayudas directas del Plan de Respuesta a la

El PERTE logrará llegar al conjunto de la cadena agroalimentaria y conseguirá que todas las empresas puedan acogerse a estas ayudas

guerra, la rebaja de impuestos a la energía o la bonificación de combustibles.

Las medidas transformadoras del PERTE Agroalimenta-

rio se estructuran en tres ejes: El fortalecimiento industrial del sector agroalimentario, con 400 millones de euros de financiación destinados a la

mejora de la competitividad, la sostenibilidad y la trazabilidad y seguridad alimentarias; más de 454 millones de euros para avanzar en el proceso de digitalización de toda la cadena agroalimentaria; y más de 148 millones de euros para fortalecer la investigación en el ámbito agroalimentario, para aumentar la capacidad productiva y la competitividad.

El presidente del Gobierno estuvo acompañado por el ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas; la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto; la ministra de Política Territorial y portavoz del Gobierno, Isabel Rodríguez y la ministra de Ciencia e Innovación, Diana Moran, además de por el presidente de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, Emiliano García-Page.

Durante su intervención, Luis Planas destacó que el PERTE Agroalimentario jugará un papel importante en el futuro del sector, al apostar por la innovación digital. El ministro de Agricultura quiso resaltar que el PERTE logrará llegar al conjunto de la cadena agroalimentaria y conseguirá que todas las empresas puedan acogerse a estas ayudas, aprovechando todos los instrumentos que se ponen a su alcance.

El acto contó también con la participación del presidente de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, Emiliano García-Page, quien pidió que se muestre el “máximo respeto” para el mundo rural y solicitó que no se cree una dicotomía entre lo rural y lo urbano, ya que a su juicio “hay poca distancia entre uno y otro”.

El PERTE Agroalimentario es uno de los once anunciados para canalizar los 140.000 millones de euros que recibirá España en los próximos años de los Fondos de Recuperación para Europa Next Generation, de los que nueve han sido ya aprobados por el Consejo de Ministros.

Murcia exporta el 54% de los pimientos que produce

Esta campaña se espera alcanzar una producción de 185.000 t

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Región de Murcia exportó el 54% de las 181.631 toneladas de pimientos que produjo el pasado año, lo que supone el 14,5% del total nacional que se destina a los mercados internacionales. El consejero de Agua, Agricultura, Ganadería, Pesca, Medio Ambiente y Emergencias, Antonio Luengo, expuso las cifras de este sector durante la presentación de la Jornada Gastronómica del Pimiento, en un acto en el que estuvo acompañado por el alcalde de la localidad marmorense, José Miguel Luengo.

El titular de Agricultura

explicó que “estas cifras posicionan al pimiento en la cuarta posición del volumen de exportaciones regionales y en la tercera posición en cuanto al valor de los envíos al exterior, que supusieron 172.480.000 euros”. Los principales países a los que se exporta son Alemania (34,4%), Francia (13,7%) e Italia (13,7%).

Luengo aseguró que “en mayo, cuando la Región de Murcia es el único territorio a nivel nacional que produce pimiento, no podíamos hacer otra cosa que celebrarlo en el municipio de San Javier, con una jornada gastronómica que

tendrá lugar el próximo sábado día 21”. El consejero añadió que en esta cita “además de mostrar sus posibilidades gastronómicas, también se pondrá en valor el trabajo de los agricultores y las empresas productoras, así como el esfuerzo que realizan a diario para impulsar la innovación y la sostenibilidad del sector”.

El titular de agricultura avanzó que “en esta campaña se espera alcanzar las 185.000 toneladas, superando la producción de 2021, cuando hubo más de 181.000 toneladas”. En la Región de Murcia hay 1.606



Presentación de las jornadas gastronómicas del pimiento de San Javier. / CARM

hectáreas destinadas a la producción de pimiento, de las que 1.313 corresponden a invernadero y 293 al aire libre. De las cuales, el 23% corresponde a cultivo ecológico.

La Jornada Gastronómica del Pimiento se celebrará el sábado día 21 de mayo en la Plaza de España de San Javier

durante todo el día, y hay programadas demostraciones gastronómicas, degustaciones, una comida y cena popular, así como un concierto. El PERTE logrará llegar al conjunto de la cadena agroalimentaria y conseguirá que todas las empresas puedan acogerse a estas ayudas, aprovechando todos los instrum

■ A 14 DE MAYO

Exportados 487.236.844 kilos de cítricos a países terceros

En la campaña 2021/2022, a 14 de mayo, se han enviado a países terceros, en exportación (486.706.488) y reexportación (530.356), un total de 487.236.844 según informa la Dirección Territorial de Comercio Exterior (Soivre-Valencia). En la campaña 2020/2021, a 15 de mayo de 2021, lo exportado eran 408.815.002.

En la misma semana, la cifra de exportación, **sin Gran Bretaña**, en la campaña 2021/2022 es de 220.560.228 kilos, mientras que en la campaña 2020/2021 el volumen era de 238.784.721.

Países de destino (Kg):	Campaña 21/22		Campaña 20/21	
	Export.	Reexport.	Export.	Reexport.
Andorra	537.190	989	411.964	1.294
Angola	73.455			
Arabia Saudita	18.779.880		22.075.571	
Argentina	1.356.987		2.745.913	
Armenia	15.971		18.183	
Australia	166.460		258.153	
Bahrain	211.637		347.500	
Bielorrusia	926.273	4.950	4.340.878	
Bosnia-Herzegovina	686.643		63.699	
Botsuana			22.880	
Brasil	12.304.194		19.051.997	
Bulgaria	14.990		210	
Burkina Faso	5.753		34.673	
Cabo Verde	295.532	27.667	86.984	
Canadá	46.835.634		53.050.170	22.950
China	3.538.739		1.363.264	
Colombia	958.413		605.824	
Congo (República)			22.434	
Corea del Sur	947.393		404.334	
Costa de Marfil	110.601	24.870	126.240	4.787
Costa Rica	1.463.601		1.520.810	
Curacao	462.065		453.106	
Ecuador	44.880			
El Salvador	318.450		217.101	
Emiratos Árabes Unid	12.787.810		12.696.747	300
Estados Unidos	607.441		310.071	
Gabón	81.450		388.576	
Georgia			42.042	
Ghana	163.450		135.740	
Gibraltar	300.489	13.938	307.554	12.004
Gran Bretaña	266.574.202	102.414	170.026.651	3.630
Guatemala	422.167		202.043	
Guinea	7.524	4.003	42.675	3.540
Guinea Ecuatorial	244.605	55.595	337.567	37.358
Guinea-Bissau	13.982			
Honduras	359.329		180.205	
Hong-Kong	850.195		89.010	
India			1.388	
Irlanda	148.403			
Islandia	846.764		540.440	
Jordania			118.738	
Kazajistán	21.213		79.630	
Kenia			41.600	
Kuwait	513.124		744.154	
Liberia	30.079			
Macedonia			110.783	
Malasia	2.959.093		1.357.981	
Maldivas	22.230		10	
Mali	29.614	6.795	150.791	14.361
Marruecos	780		389	84
Mauritania	9.187	12.674	53.903	1.469
Moldavia	852.068	46.295	1.031.421	19.613
Nigeria	240.705		74.370	
Noruega	39.636.229	640	39.813.058	
Omán	1.875.747		1.714.821	
Panamá	1.611.242		1.838.699	
Perú			22.080	
Qatar	3.835.588		3.944.848	
Rep. Centroafricana	48.199	118.455	118.688	76.683
Senegal	19.567	60	22.275	
Serbia	2.987.560		2.525.364	160
Seychelles	51	10		
Sierra Leona	12.497		10.777	
Singapur	375.509		374.767	
Sri Lanka	47.884			
Sudáfrica	1.637.012		2.287.125	
Sudán	14.080			
Suiza	52.706.706	104.472	55.406.217	158.049
Ucrania	3.661.812	6.529	3.750.697	
Uruguay	94.161		342.938	
Por variedades (Kg):				
Clausellina	355.467	800	3.564.323	
Satsuma	13.811.944	8.658	2.442.281	9
Clementina	86.960.238	11.027	62.216.333	20.147
Clementina hoja	9.977.179	769	8.241.845	
Clemenvilla	5.519.388		4.675.429	
Hernandina	1.094.367		1.217.421	
Kara	40			
Wilking			943	
Fortuna	133.692		168.416	
Mineola	35.746		535	
Ortanique	9.017.524		9.603.556	
Ellendale	70		468	
Otras mandarinas	49.572.456	10.756	33.794.652	10.658
Uso industrial	289.952		102.454	
Nadorcott	27.704.467	39.237	25.927.447	35.213
■ TOTAL MANDARINAS	204.472.530	71.246	151.956.105	66.027
Navelina	63.593.630	31.596	59.977.303	19.566
Navel	16.923.591	2.897	14.414.138	
Navel Late	2.724.709	4.090	3.062.616	257
Lane Late	68.930.401	4.807	65.876.249	
Salustiana	14.336.046	9.368	15.016.072	
Cadenera	35.309		443.684	
Sanguina	426.378		89.437	
Sanguinelli	1.007.661		1.029.955	
Valencia Late	3.075.834	169.230	3.520.325	109.709
Verna	1.292.179	7.144	69.134	23
Otras	9.912.551	60.823	10.303.995	43.421
Uso industrial	194.599		413.922	
Navel Powel	13.319.451		8.635.826	
Barberina	773.698		2.235.589	47
■ TOTAL NARANJAS	196.556.038	289.954	185.088.246	173.022
■ TOTAL LIMONES	81.046.366	157.603	66.085.609	107.536
■ TOTAL POMELOS	4.584.198	11.493	4.862.269	9.613

La zanahoria andaluza no tiene compradores

COAG Andalucía denuncia que 2.000 hectáreas de zanahorias para industria se están quedando plantadas en el campo

■ VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos, COAG de Andalucía, denuncia que unas 2.000 hectáreas de zanahorias para industria —principalmente— se están quedando plantadas en el campo en Andalucía por falta de compradores.

La organización agraria señala en un comunicado que “los agricultores que han invertido tiempo, dinero y esfuerzo en sacar adelante una excelente cosecha de zanahorias en nuestra región, a pesar de los altísimos costes de producción, que se han incrementado hasta casi un 50% desde el último año, no dan crédito a lo que les está pasando: nadie quiere comprar zanahorias en Andalucía”.

COAG Andalucía ya denunció en abril de 2020 unas circunstancias similares pero, en esa ocasión con otro producto hortícola, la cebolla. Ahora, ante la incredulidad del sector, vuelve a ocurrir lo mismo con la zanahoria. El motivo que les dan los compradores habituales es que el mercado está saturado.

Por ello, desde esta organización agraria se vuelve a exigir a las administraciones competentes “que dejen el papel mojado y que de una vez por todas metan mano de verdad para regular el mercado que está fuera de control y en manos de la especulación más severa. Para ello es imprescindible poner en marcha mecanismos de control



La zanahoria andaluza se está quedando en el campo por falta de compradores. / COAG ANDALUCÍA

El motivo que están dando los compradores habituales es que el mercado está saturado

eficaces que eviten la competencia desleal, entre otras medidas. Y es que no se venden las zanahorias, pero los que sí estamos vendidos y desprotegidos somos los agricultores andaluces”, afirma Diego Bellido, responsable de Productos Transformados de COAG.

Bellido explica además que “desde hace 10 años los mercados fundamentales de compra de zanahorias, que son principalmente holandeses y alemanes, se están autoabasteciendo. Ellos

están llevando una política de recolección y meten en cámara. Las zanahorias de España y otros países ya no les valen. Francia e Inglaterra tienen la misma política, por lo que nos vemos abocados a arar las zanahorias que se han sembrado en Sevilla, Cádiz y Córdoba, que son las mayores provincias productoras. La zanahoria que se sembró en septiembre/octubre ya lleva unas semanas de retraso en la recolección y eso hace perder dinero cada día al agricultor”.

Según detalla el responsable de Transformados de COAG, una hectárea de zanahoria, sin incluir la recolección, estaba normalmente en torno a 3.500/4.000 euros de gastos, mientras que esta campaña ha llegado a 5.000 euros/hectárea con la subida de los costes, sin sumarle el arado por la falta de compra. Si esa cantidad se multiplica por 4 hectáreas de media por explotación, las pérdidas son 20.000 euros.

La pregunta del millón es: ¿para qué sirven los contratos? Diego Bellido lo deja bien claro: “Los contratos no valen absolutamente para nada, porque lo que hacen es retrasar la recolección y empiezan a hacer los descuentos, de un 30 o 40%. Y ya no salen las cuentas. Quieren comprar a pérdidas en origen. Están ofreciendo 0,18 euros/kg e incluso menos. Y estamos hablando de 2.000 hectáreas en toda Andalucía”.

El 94% de las frutas y hortalizas exportadas se transporta en camión

Barco, ferrocarril y avión presentan bajos porcentajes

■ VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El 94,1% de las frutas y hortalizas exportadas por España se hace por carretera, con el camión como principal medio de transporte. Un total de 12,6 millones de toneladas viajaron al exterior por esta vía en el ejercicio 2021. Un 5,5% de los envíos se realizaron por barco, lo que supone un total de 738.986 toneladas, la exportación por ferrocarril representó un 0,19% con 26.033 toneladas y el avión un 0,09%.

El principal medio de transporte para la exportación española de frutas y hortalizas frescas sigue siendo el camión frigorífico, con el 94,1% del total de las ventas al exterior en 2021, lo que supone 5,4 millones de toneladas de hortalizas y 7,2 millones de toneladas de frutas. Según Fepex, el coste, la rapidez, la adaptabilidad de este medio de transporte a las necesidades de la producción y la comercialización y que el principal destino de la exportación española es Europa son las principales razones por las que el camión continúa siendo el medio elegido para llegar a los principales mercados



Un total de 12,6 millones t de frutas y hortalizas viajaron por carretera en 2021

como Alemania, Francia y Reino Unido.

El barco representa el 5,5% de la exportación española, lo que supuso en 2021 un total de 327.742 toneladas de hortalizas y 411.244 toneladas de frutas enviadas al exterior por vía marítima.

El transporte por ferrocarril ascendió en 2021 a 26.033 toneladas, un 0,19% del total, correspondiendo 13.520 t a hortalizas y 12.483 t a frutas.

El avión representó el 0,09% de la exportación española con

12.122 toneladas. Este medio de transporte es utilizado para destinos lejanos, como Canadá u Oriente Próximo, aunque incluso en estos mercados la vía de transporte más usada es el barco, por el alto coste del envío mediante avión.

También se realizaron envíos por correo postal, representando solo un 0,03% del total, lo que supuso 3.554 toneladas, según datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales procesados por Fepex.

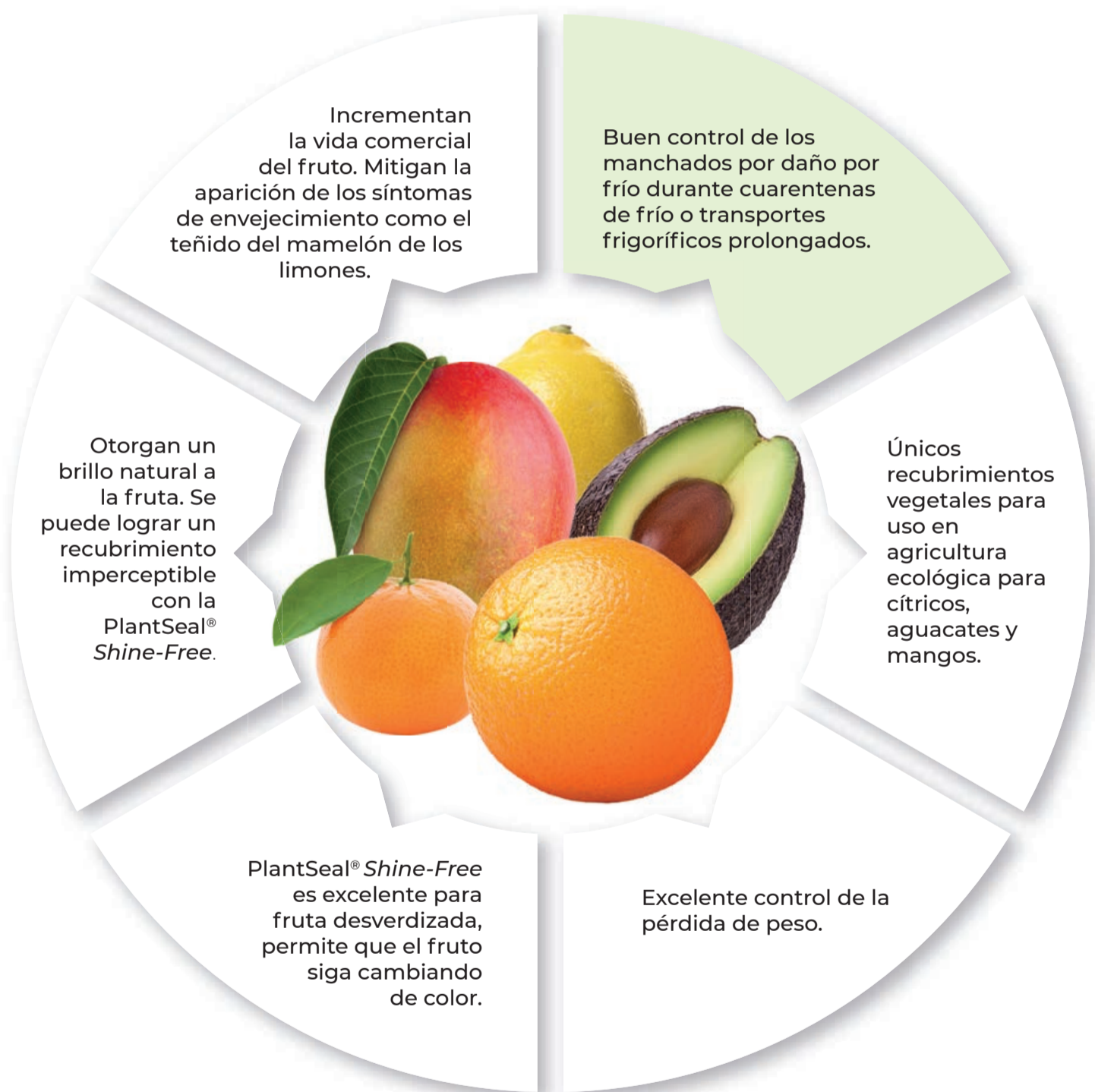
PlantSeal®

Recubrimientos vegetales
con certificación ecológica

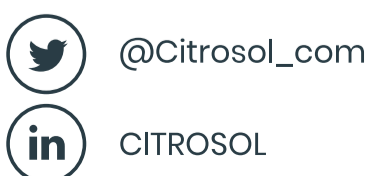
Y aptos para consumo vegano

PlantSeal®
Shine-Free

PlantSeal®
* Pendiente certificación *Tropicals*



BIOCARE 
by CITROSOL



CITROSOL 
ADVANCED POSTHARVEST SOLUTIONS

www.citrosol.com
info@citrosol.com

OPINIÓN

A juicio el próximo viernes la responsabilidad de la Comisión Europea con los agricultores



Por INMACULADA SANFELIU (*)

La 'Falsa polilla' es una plaga cuarentenaria y prioritaria en la UE — en el top 20 de las plagas de mayor impacto económico y medioambiental— que representa una grave amenaza para los países comunitarios productores de cítricos cuando se importan agrios en la UE originarios de países extracomunitarios en los que está presente. Este insecto se extiende por toda África al sur del Sahara, constituyendo una plaga altamente polífaga.

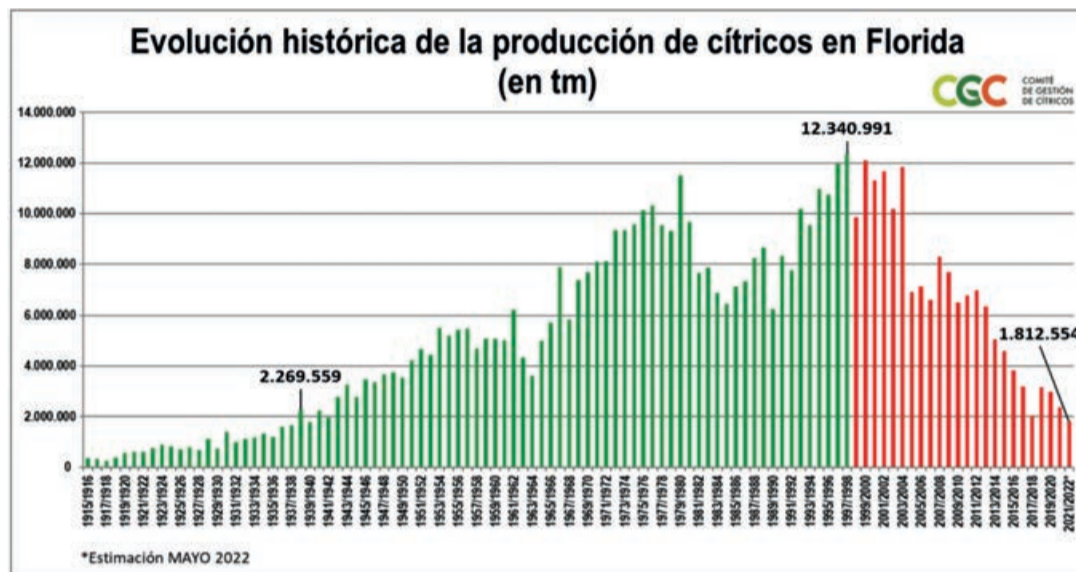
En 2021 se han producido 208 interceptaciones de cítricos importados en la UE con organismos nocivos, con Sudáfrica a la cabeza con 63 de las 208, el 30,3% del total. Y, lo más preocupante, de esas 63 interceptaciones de Sudáfrica, 43 (el 68,3% de las 63) son del hongo *Phyllosticta citricarpa* o 'Mancha negra' (*Citrus Black Spot*, CBS), 18 de 'Falsa polilla' o *Thaumatotibia leucotreta* y 2 de insectos Tefritidos, a las que deben sumarse las 54 interceptaciones de Zimbabue, 44 de 'Mancha negra' y 10 de 'Falsa polilla' (Datos de EUROPHYT-TRACES). Sudáfrica y Zimbabue han acaparado, por tanto, el 56,3% de las interceptaciones totales de organismos nocivos en cítricos importados en la UE en 2021 (117 de un total de 208), y el 96,6% de las interceptaciones de 'Falsa polilla' (28 de las 29 acaecidas).

La legislación de la UE exige ausencia de la plaga en las importaciones y, a juzgar por las interceptaciones de los últimos años en cítricos importados, el enfoque de sistemas elegido libremente y aplicado por Sudáfrica ha dado pruebas más que evidentes de no ser eficaz para garantizar la ausencia del insecto, siendo el riesgo fitosanitario para el vergel citrícola comunitario desmesurado e inaceptable.

■ ENTRA FRUTA INFESTADA

Además, el elevado número de interceptaciones en el bajo volumen muestreado significa la entrada de muchos frutos infestados con individuos viables capaces de dispersarse y, por lo tanto, una probabilidad muy elevada de introducción y establecimiento de la plaga en la UE. Este baile de probabilidades significa jugar con fuego, incurriendo en responsabilidades cuando se actúa obviando el riesgo, que es conocido, constatado de forma científica y advertido por la EFSA (Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria), porque no se puede obviar que el objetivo de la norma es lograr la ausencia total de plaga en los frutos.

Asimismo, es un hecho patente que no se puede proteger un país confiando solo en los controles fronterizos a la importación y su implementación homogénea. Más aún cuando no se trata de



Impacto del HLB sobre el histórico de la producción cítrícola de Florida. / CGC

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.

El sector citrícola de la UE está muy preocupado por la gravedad de la dispersión y daños del 'Cotonet de Sudáfrica' en la Comunidad Valenciana y su dificultad y coste de control, por la ineficacia del 'enfoque de sistemas' utilizado por Sudáfrica para mitigar el riesgo de entrada de la *Thaumatotibia leucotreta*, por la detección de *Trioza erythrae* en una plantación de cítricos en el Algarve portugués, un importante vector transmisor de la bacteria que causa el *Huanglongbing* (HLB) o enverdecimiento de los cítricos (*Greening*) —que desencadena la bacteria *Candidatus Liberibacter asiaticus*—, la enfermedad más devastadora y la mayor amenaza en la actualidad para cualquier citricultura del mundo, y por la detección de *Diaphorina citri* en Israel, el psílido asiático, el insecto portador de la cepa más agresiva del citado HLB. Además, la 'Mancha negra', un hongo que durante lustros Sudáfrica ha repetido incansablemente que era incapaz de adaptarse a nuestro clima mediterráneo, ahora ya está presente en Túnez, lo que significa que, si se introdujera en España, cabría esperar su establecimiento y que ocasionara daños importantes.

En consecuencia, se deben extremar las medidas de control a la importación y, sobre todo, 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, que debe garantizar la aplicación de las medidas más eficientes para prevenir la propagación de las plagas y que el proceso debe comenzar en el lugar de producción.

Con inviernos más cortos y suaves, muchas plagas se establecen donde antes no podían hacerlo. Dada la falta de enemigos naturales, estos nuevos patógenos pueden propagarse y provocar graves daños ambientales, destrucción de especies de plantas nativas, pérdidas económicas sustanciales en la producción agrícola y un aumento en el uso de pesticidas

■ EMERGENCIA FITOSANITARIA

La situación descrita supone un enorme riesgo fitosanitario, no solo para la citricultura europea, sino para bosques y cultivos de la UE en general, y con graves consecuencias económicas, sociales y medioambientales si se produjera la entrada, propagación y asentamiento de plagas y enfermedades vegetales en territorio europeo. Que ningún país piense que, tratándose de la 'Falsa Polilla', solo es un problema de España y de los cítricos y que sus producciones, ya sean de cítricos u otros productos, están exentas de riesgo frente a una, cada vez más probable, entrada de la polífaga *T. leucotreta*.

La sanidad vegetal es clave para la producción vegetal, los bosques, los espacios naturales y las zonas arboladas, los ecosistemas naturales, los servicios ecosistémicos y la biodiversidad. La fitosanidad es la base de la alimentación. Los vegetales constituyen la esencia de nuestra cadena alimentaria: sin producción vegetal, no habría ni alimentos para las personas ni pienso para

los animales. También forman parte del entorno natural en que vivimos, así como del paisaje de nuestra vida cotidiana. Por ello, los brotes de plagas y enfermedades vegetales pueden tener efectos devastadores sobre nuestra calidad de vida y nuestra economía. Estos patógenos pueden afectar al medio de vida de agricultores, ganaderos, viveristas o comerciantes, a la calidad, a la disponibilidad y a los precios de nuestros alimentos, en suma, a las cadenas de suministro de alimentos, así como a la situación de nuestros bosques y parques.

Plagas y enfermedades tienen un enorme impacto económico para la agricultura, los jardines públicos y el medio ambiente. Además de los efectos directos en la producción y en los puestos de trabajo en toda Europa involucrados en esa producción, las plagas y enfermedades vegetales tienen consecuencias indirectas significativas en los sectores económicos anteriores o posteriores.

La globalización del mercado internacional favorece el comercio y 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 hacerlo. 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, en ocasiones, encuentran nuevos hospederos. Dadas las condiciones climáticas favorables y la falta de enemigos naturales, 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.

De acuerdo con la Organización Europea y Mediterránea de Protección Vegetal (EPPO), las larvas de *T. leucotreta* se alimentan de más de 70 especies vegetales de unas 40 familias. En las condiciones climáticas y ecológicas del conjunto de la UE, conforme a las conclusiones de EPPO (2020), sus larvas pueden ocasionar importantes daños tanto en el sur como en el norte de Europa. Además de los cítricos mediterráneos, pueden verse gravemente afectados los bosques de robles europeos, que tanta extensión ocupan en Países Bajos, Alemania y Bélgica, y, de entre las especies cultivadas, los brotes florales y frutos de la vid, el maíz, diversos frutales de hueso (melocotonero, albaricquero, ciruelo, ...), olivo, caqui, granado, níspero, platanera, arándanos, aguacate, ... Por lo tanto, quedan advertidos, el riesgo actual, siendo enorme para la vid, el maíz y el olivo, atañe a gran parte de las plantaciones y cosechas a lo largo y ancho del continente europeo, continentales y mediterráneas, así como a sus ecosistemas.

■ BÉLGICA Y SU BOSQUE

En Bélgica la amplia superficie forestal de aproximadamente 600.000 hectáreas incluye una amplia presencia de robles en sus tres regiones y, además, en Flandes y en la Región de Bruselas la superficie forestal se sitúa en áreas fuertemente antropizadas, siendo parte o estando próxima a espacios fuertemente urbanizados, con instalaciones y logística de la distribución de alimentos, incluidos los frescos importados de países no libres de *Thaumatotibia leucotreta*, hospedantes de esta plaga, lo que multiplica los riesgos de dispersión. La UE es el primer productor mundial de vino, con el 45% de la superficie mundial de producción, el 65% de la producción mundial, y 21 de los 27 EEMM de la UE son productores de vinos.

Según los últimos datos de Eurostat, el valor de la producción del sector agrario en la UE es superior a los 400.000 millones de euros, alcanzando un valor añadido equivalente a un 1,3% del PIB de la UE. Del valor total, más de 57.000 millones de euros provienen de vegetales y hortalizas, 30.000 millones de euros de frutas, 22.000 millones de euros de la vid (vino) y 3.000

millones de la aceituna (aceite), entre otros tipos de cultivos. Pero más allá de su tamaño, el sector agrario es un sector estratégico para Europa, que ha demostrado ser clave en tiempos de pandemia y también de guerra por su papel decisivo a la hora de abastecer de alimentos a la población.

La entrada, propagación y asentamiento de plagas y enfermedades podría tener, por tanto, efectos devastadores a nivel ecológico debido a la destrucción de especies y pérdida de biodiversidad europea; graves consecuencias socioeconómicas por un posible colapso del sector; y por último rompería las cadenas de suministros locales, lo que dejaría a la UE en una posición de absoluta dependencia del mercado exterior. Y todo ello en tiempos inestables, de gran incertidumbre e inseguros (léase pandemia, guerra, escalada de costes, crisis logística mundial, ...) en los que el sentido común impone el acortamiento de las cadenas de suministro de lo global a lo nuestro, a lo de producción europea, fruto de las máximas exigencias y garantías sociales, laborales, medioambientales y de seguridad alimentaria y puesto a disposición con la mayor frescura puerta a puerta y en el menor tiempo posible.

La dispersión de la *T. leucotreta* implicaría daños extremadamente graves y de muy complejo y costoso control, con crecientes limitaciones de posibles plaguicidas autorizados en la UE en el horizonte 2030 en el marco de la Estrategia europea De la Granja a la Mesa y sus objetivos cuantificados de reducción del 50% del uso de los plaguicidas químicos en ocho años y la consiguiente pérdida de competitividad.

■ LOS FALLOS DEL PASADO

Pero, ¿hemos tomado nota de nuestros fallos del pasado y de los de los demás? Ejemplos claros de la necesidad de una revisión a fondo de la legislación fitosanitaria de la UE y de un cambio de filosofía fueron, entre otros, los graves daños a la economía agrícola, así como al paisaje tradicional de la UE causados por una de las bacterias vegetales más peligrosas del mundo, *Xylella fastidiosa*, notificada por primera vez en 2013, cuando el brote estaba muy extendido por la región de Apulia, el centro de la zona de producción olivarera de Italia; o las importantes pérdidas económicas para la industria local de la madera en Portugal desde 1999 por un brote del nematodo de la madera del pino.

Nosotros sabemos mucho de errores del pasado. A lo largo de su historia, la citricultura española ha sufrido el ataque de graves enfermedades y plagas que han supuesto, en algunos casos, la pérdida de plantaciones y cosechas (por ejemplo, el Virus de la Tristeza de los Cítricos —CTV, por sus siglas en inglés— y ahora el ‘Cotonet de Sudáfrica’), o en otros, la necesidad de realizar unos elevadísimos gastos en tratamientos fitosanitarios simplemente para controlarlas (ej.: la mosca del mediterráneo o el minador). El CTV en España supuso la mayor reconversión citrícola acometida jamás, la obligada sustitución de los árboles enfermos de tristeza por nuevos injertados sobre patro-



Larva de *T. leucotreta* en una naranja. / ARCHIVO

nes tolerantes que se fue realizando desde los años sesenta en un recorrido de Sur a Norte hasta la sustitución total del pie o porta-injertos ‘amargo’ (el Naranja Amargo).

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. Esta plaga se localizaba únicamente en algunos países de África central y meridional. 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. El ‘Cotonet de Sudáfrica’ se asentó y se dispersó en la Comunidad Valenciana y, 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, lo que provoca niveles importantes de destrucción y que sea imposible la venta de las producciones. La plaga ahora está fuera de control y los graves daños en las especies hospedantes se han multiplicado.

■ GASTO DISPARADO

Solo en la Comunidad Valenciana el gasto realizado en el control de plagas se ha elevado a 6,2 millones de euros en 2018, 11,6 millones en 2019, 9,6 millones en 2020 y 18,4 millones en 2021. El gran incremento en el último año viene determinado por la lucha contra la *Xylella* y, sobre todo, contra el Cotonet de Sudáfrica.

Otro ejemplo de enfermedad vegetal producida en este caso por una bacteria: el HBL. Para que nos hagamos una idea de la gravedad de su riesgo de entrada, desde la campaña 1997/1998, en la que Florida alcanzó su récord de producción de cítricos de 12.340.991 toneladas, hasta la campaña 2021/2022, en la que el USDA (US Department of Agriculture) estimó en mayo de 2022 una producción de 1.812.554 t,

Florida ha reducido su producción en un 85%. En 25 años esta enfermedad ha reducido la cosecha de este estado a la de la campaña 1939/1940 (entonces era de 1.766.185 toneladas).

En ese periodo, partiendo del diagrama de dispersión de los datos de producción total de cítricos de Florida, desde la campaña 1997/1998 hasta la campaña 2021/2022 y realizando el ajuste de regresión a la actual producción de cítricos de España (unos 7-7,5 millones de toneladas), podemos estimar que en 15-17 años desde la entrada del *Greening* la citricultura española podría desaparecer. En 7,5-8,5 años nuestra producción citrícola quedaría reducida a la mitad.

Conociendo el riesgo fitosanitario por ‘Falsa polilla’ es responsabilidad de todas las autoridades competentes y

La ‘Falsa polilla’ ocasionaría importantes pérdidas tanto en el sur como en el norte de Europa. Además de los cítricos, pueden verse afectados los bosques de robles europeos, que tanta extensión ocupan en Países Bajos, Alemania y Bélgica pero también otros cultivos clave como la vid, el maíz, diversos frutales de hueso, aguacate, caqui...

Si, a pesar de todo, la Comisión no actúa como es su obligación dado el alto riesgo, el cold treatment deberá ser adoptado sobre la base de un ejercicio de responsabilidad política que corresponde liderar a España, Francia, Italia, Portugal y Grecia, en el marco del Consejo de Ministros de Agricultura de la UE que se celebrará el 24 de mayo

organizaciones en la cadena alimentaria preservar la sanidad vegetal de los bosques, los espacios naturales protegidos y los cultivos en la UE, evitar la entrada y la dispersión de esta plaga cuarentenaria y prioritaria en la UE. Todos los expertos en esta materia saben que, cuando entra una nueva plaga, jamás se erradica en su totalidad.

■ LA ÚNICA SOLUCIÓN

Y es más que nunca obligación y responsabilidad de la Comisión Europea con la sociedad, con los agricultores de la UE y con el medio ambiente, por encima de que se alcancen o no mayorías cualificadas en el marco del próximo Comité Permanente de Plantas, Animales, Alimentos y Piensos (SCoPAFF, Standing

Committee on Plants, Animals, Food and Feed) de la UE de los próximos 19 y 20 de mayo, hacer uso del tan manido principio de precaución y garantizar la fitosanidad del vergel citrícola de la UE mediante la adopción del tratamiento de frío o *cold treatment* para prevenir y evitar su entrada en la UE de la ‘Falsa Polilla’ originaria de África subsahariana. Es, con total seguridad, la mejor y la única solución posible tratándose de un problema 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, sociales, medioambientales y de seguridad alimentaria más exigentes del mundo.

EFSA ha expresado su opinión sobre la necesidad de aplicar el tratamiento de frío para evitar la propagación de esta plaga en la UE y la Comisaria de Sanidad y Seguridad Alimentaria, Stella Kyriakides, ha prometido firmeza sobre el *cold treatment* y su aplicación inmediata en respuesta a la carta del 11 de enero de 2022 que el Grupo de Contacto de Cítricos de la UE (Francia, España, Portugal e Italia) había remitido al vicepresidente ejecutivo de la Comisión Europea y comisario de Comercio, Dombrovskis, al comisario de Agricultura, Wojciechowski y a la propia comisaria de Sanidad y Seguridad Alimentaria Vegetal, Stella Kyriakides.

Prueba de la eficacia del tratamiento de frío es el hecho de que las autoridades fitosanitarias de las principales citriculturas del mundo (entre ellas, a la cabeza, el APHIS-USDA de EEUU) han determinado que sea este el tipo de tratamiento a aplicar, sin elección posible, cuando prevalece la ‘Falsa polilla’, plaga de importancia cuarentenaria, en un país del que se importa.

El *cold treatment* es el único tratamiento eficaz y ajustado al riesgo existente y es el que están

exigiendo ya otros países, como EEUU o Japón a las importaciones de países con presencia de esta plaga, como Sudáfrica. Jamás, en ninguno de los protocolos fitosanitarios bilaterales de exportación de cítricos de España con países terceros productores de agríos se nos ha permitido elegir el tratamiento eficaz que debíamos aplicar para mitigar el riesgo de exportar no solo los cítricos sino también la *Ceratitis capitata* o mosca de la fruta. Repito, jamás. De hecho, a España se le impone de modo obligatorio, sin elección y sin contestación, el tratamiento de frío para poder exportar a cualquier país de mundo que produzca cítricos.

La Comisión y los Estados Miembros del norte de Europa con intereses comerciales en las importaciones, pero con importantes producciones en los cultivos citados que pueden ser hospederos de las larvas de *T. leucotreta*, puede que tengan que dar muchas explicaciones y asumir responsabilidades de todo tipo ante sus propios sectores agrícolas por hacer caso omiso a las evidencias científicas y no aplicar el único método que garantiza la ausencia de larvas en las mercancías importadas. Es mucho lo que está en juego para toda la UE.

Si, a pesar de todo, la Comisión no actúa como es su obligación y responsabilidad ajustada al elevado riesgo existente, el *cold treatment* deberá ser adoptado sobre la base de un ejercicio de responsabilidad política que corresponde liderar a España, Francia, Italia, Portugal y Grecia, en el marco del Consejo de Ministros de Agricultura de la UE que se celebrará el próximo 24 de mayo, justo inmediatamente después de la celebración del SCoPAFF y en el límite, coincidiendo con el inicio de la próxima temporada comercial 2022 de los países de Hemisferio Sur con presencia de Falsa Polilla, fundamentalmente Sudáfrica.

¿Por qué países terceros productores de cítricos exigen el *cold treatment* por motivos de seguridad y sanidad vegetal, y no lo hacemos en la UE? Si no somos capaces de poner freno a algo tan elemental y necesario como las plagas y especies invasoras que son un peligro para el sector primario, y para el medio ambiente y los ecosistemas europeos, ¿cómo vamos a trasladar seguridad a la ciudadanía europea en tiempos de pandemia y guerra? Con las heridas de la COVID-19 todavía por cicatrizar y las de la invasión de Ucrania sangrando, necesitamos actuar con responsabilidad y diligencia. Y necesitamos hacerlo antes de que sea demasiado tarde para el sector primario europeo.

Finalmente, en caso de no adoptarse estas medidas mínimas necesarias, y siguiendo el principio de cautela, la UE debería proceder al cierre automático de las importaciones de un país de origen ante cualquier interceptación de partidas contaminadas como recoge el principio de cautela en la actual normativa europea.

Actuemos antes de que sea demasiado tarde. Protejamos la agricultura europea.

(*) *Presidenta de Intercitrus y del Comité de Gestión de Cítricos*

Agrocultivos

ROGER LLANES / Secretario autonómico de Agricultura y Desarrollo Rural

“Defendemos el trasvase en los despachos, en los tribunales y en la calle”

Las zonas regadas por el trasvase Tajo-Segura se preparan ante los cambios anunciados por el MITECO que, en apenas unos años, provocarán un descenso en los caudales trasvasados al sur de Alicante, Murcia y norte de Almería. La posición del Consell se ha mantenido en estos tiempos de incertidumbre para los regantes y podría resumirse en estas palabras de Roger Llanes: “vamos a seguir luchando por el trasvase hasta que se den las condiciones capaces de garantizar para los regantes alicantinos la misma cantidad de agua que reciben actualmente y al mismo precio” porque “nuestra prioridad es nuestra gente”. El secretario autonómico analiza la situación actual y habla de las actuaciones previstas para mantener el objetivo marcado por la Generalitat: “agua para siempre”.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Qué cambios se prevén en las condiciones del trasvase Tajo-Segura tras las últimas novedades?

Roger Llanes. La reciente aprobación del proyecto del Plan Hidrológico 2022-2027 por parte del Consejo del Agua de la Demarcación Hidrográfica del Tajo contempla el aumento del caudal ecológico en Aranjuez hasta los 8,6 m³/segundo, cuando actualmente está fijado en 6 m³/segundo. Dicho aumento se hará de manera paulatina hasta 2027, tal como se recoge en el plan. El caudal previsto de 8,6 m³/s equivaldría en la práctica a una reducción de 105 hectómetros cúbicos al año de las remesas de agua que llegan a las comarcas alicantinas. Esa pérdida de recursos hídricos supondrá un perjuicio muy grave para los intereses de los regantes alicantinos en particular y para el conjunto de esas comarcas en general y, por eso mismo, desde el Consell lo rechazamos de plano.

VF. A priori, ¿qué consecuencias podrían tener los cambios previstos por el MITECO para los regantes de la Vega Baja si se aplicasen tal cual se han anunciado?

RL. En primer lugar, consideramos que el proyecto emanado del ministerio para la Transición Ecológica y relativo al aumento del caudal ecológico carece por completo de una justificación sólida desde un punto de vista técnico, ecológico e hídrico, afirmación avalada por múltiples expertos. Tanto es así que, en el proyecto del Plan Hidrológico del Segura, la propia Confederación Hidrográfica del Segura, entidad adscrita, no lo olvidemos, al mismo Ministerio, aconseja tocar lo menos posible las condiciones actuales del trasvase. Además, los cambios que quieren llevarse a cabo comprometerían seriamente la continuidad de 8.000 puestos de trabajo, de 12.000 hectáreas



Llanes recalca el apoyo del Consell a los regantes días antes de las movilizaciones por los recortes previstos en el trasvase. / VF

de cultivo y de 122 millones de euros anuales de aportación al PIB. En la Generalitat somos plenamente conscientes de esta situación y de la importancia capital del trasvase y por eso hemos defendido siempre su continuidad.

VF. ¿Qué actuaciones tiene previstas el Consell para intentar mantener el actual statu quo o que se modifique en términos de mínima afectación para los regantes y resto de usuarios del agua del trasvase?

RL. Nosotros siempre apostamos por el diálogo y la búsqueda de consensos, pero tampoco nos tiembla el pulso a la hora de defender nuestra posición, tal como demuestra el hecho de que la Generalitat

“El proyecto emanado del MITECO carece por completo de una justificación sólida desde un punto de vista técnico, ecológico e hídrico”

“En la Generalitat somos plenamente conscientes de esta situación y de la importancia capital del trasvase y por eso hemos defendido siempre su continuidad”

haya acudido a los tribunales en casi 40 ocasiones para defender el trasvase y los intereses de los regantes alicantinos. Ante esta nueva amenaza, el presidente de la Generalitat, Ximo Puig, ya ha anunciado que presentará un recurso para frenar los planes

del ministerio de Transición Ecológica, así como la creación de un grupo de expertos en cuestiones hídricas que contribuyan con sus conocimientos y argumentos de peso a sostener la necesidad de mantener esta infraestructura.

“Tenemos un margen de maniobra hasta 2027, cuando terminaría de concretarse el aumento del caudal ecológico”

“Nuestra prioridad es nuestra gente y nuestra gente son los regantes, son los valencianos”

VF. ¿Qué medidas técnicas se están tomando desde Generalitat para evitar que falte agua en el sur de Alicante si se llegan a concretar los cambios propuestos?

RL. Bueno, vamos por partes y vamos a dar un paso detrás de otro en función de los acontecimientos. Tenemos un margen de maniobra hasta 2027, que es cuando terminaría de concretarse ese referido aumento del caudal ecológico. En este sentido, quiero destacar que la presión constante del Consell y sus negociaciones con el ministerio de Transición Ecológica han dado como resultado que el mantenimiento del trasvase, del envío de agua hasta Alicante, ya no esté en cuestión, así como que ese aumento del caudal ecológico hasta el 8,6 se aplique paulatinamente hasta 2027. Además, hemos conseguido la eliminación del “tasazo”, el establecimiento de un precio subvencionado para el agua desalada y un plan de inversiones por valor de 677 millones de euros que ha aprobado el Gobierno de España. Además, las inversiones de la Generalitat en las infraestructuras hídricas de las comarcas alicantinas son constantes y están dirigidas a lograr un aprovechamiento óptimo de los recursos. Pero sin olvidar por ello que vamos a seguir luchando por el trasvase hasta que se den las condiciones capaces de garantizar para los regantes alicantinos la misma cantidad de agua que reciben actualmente y al mismo precio.

VF. La Generalitat ha calificado el trasvase como “irrenunciable”, ¿hasta dónde está dispuesto a actuar el Consell para asegurar el “agua para siempre” para los valencianos?

RL. Sí, irrenunciable, y las actuaciones que el Consell viene realizando, con el president Ximo Puig al frente, así lo demuestran. También la consellera de Agricultura, Mireia Mollà, se ha posicionado de manera clara y rotunda y la unanimidad del gobierno valenciano en este punto es total. Defendemos el trasvase en los despachos, en los tribunales y en la calle, al lado siempre de los regantes. Nuestra prioridad es nuestra gente y nuestra gente son los regantes, son los valencianos, y eso es algo que tenemos muy claro por encima de cualquier otra consideración y lo manifestamos sin escondernos, sin subterfugios ni coartadas de ningún tipo.

MANUEL GONZÁLEZ CORRAL / Director Territorial de Agroseguro en la zona norte

“Que más de la mitad de la producción valenciana de cítricos cuente con póliza en vigor es, sin duda, una muy buena noticia para la región”

El mal tiempo no da tregua al campo español y en lo que llevamos de 2022 ya se han registrado importantes pérdidas por heladas, temporales de viento y episodios de pedrisco. Manuel González Corral analiza la evaluación de daños en las zonas afectadas y la importancia del seguro agrario en un escenario con fenómenos meteorológicos cada vez más graves y recurrentes.

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Cómo ha arrancado el año 2022 en la Comunitat Valenciana?

Manuel González Corral. Intenso, como prácticamente todos los años recientes. Hemos vuelto a sufrir heladas y temporales de viento, como principales riesgos, y ya han aparecido daños por las primeras tormentas de pedrisco. La meteorología no da ni un respiro al campo, aunque cada año sea diferente al anterior.

VF. Ha citado usted las heladas, la Comunitat Valenciana no se ha salvado del grave siniestro de helada de los primeros días de abril.

MGC. La hemos sufrido, sí, aunque afortunadamente hemos podido esquivar los daños tan generalizados y graves que han registrado los productores de frutales de Cataluña, Aragón, o lo sucedido con el almendro manchego. El siniestro es histórico, el más grave en los 42 años del sistema español de seguros agrarios. A nivel nacional se esperan 244 millones de euros en estimación de indemnizaciones debido a tan solo tres noches de helada.

VF. ¿Cuáles han sido nuestras principales zonas afectadas en nuestra región?

MGC. Hasta el momento, hemos evaluado daños en fruta extratemprana de hueso, principalmente albaricoque y melocotón en las comarcas valencianas de Ribera del Júcar, Valle de Albaida, y en la comarca alicantina de Vinalopó. El caqui ha sufrido siniestro por helada en zonas frías de Valencia; así como en variedades de cereza de recolección temprana y de almendro.

VF. ¿Tienen una estimación de daños?

MGC. Aún continúan las tareas de evaluación de daños en las zonas afectadas, pero los partes de siniestro que hemos recibido suman algo más de 5.400 hectáreas, y una estimación cercana a los 15 millones de euros.

VF. Tras el invierno, llega la temporada de pedrisco.

MGC. Bueno, en realidad y debido al cambio climático, el pedrisco es un fenómeno que puede aparecer en cualquier momento del año, aunque bien es cierto que las tardes calurosas de la primavera y el verano son extremadamente proclives a provocarlo. Y es algo que sucede todos los años. Sufrir una helada, una inundación o una ola de calor puede suceder un año o no, pero el pedrisco es, desgraciadamente, inevitable.

VF. El seguro agrario encadena varios años de alta siniestralidad



Manuel González dice que en la Comunitat Valenciana en 2021 el cítrico ha sido el cultivo con mayores daños. / ARCHIVO

“A nivel nacional, se esperan 244 millones de euros en estimación de indemnizaciones debido a tan solo tres noches de helada. Ha sido un siniestro histórico”

“El seguro es la única herramienta a disposición del campo que garantiza la estabilidad económica de las explotaciones”

MGC. La incertidumbre es enorme, porque trabajamos con riesgos incontrolables e impredecibles, aunque los modelos y tendencias de cuatro décadas de seguro agrario nos dan proyecciones. Lo terrible de la situación es que la gente del campo se enfrenta cada vez a situaciones más complicadas, con fenómenos meteorológicos más graves y más recurrentes. Por eso existe el seguro, porque es la única he-

rramienta a su disposición que les garantiza la estabilidad económica de sus explotaciones. El seguro agrario les permite afrontar los gastos, las inversiones necesarias, y planificar la siguiente campaña tras un siniestro.

VF. ¿Qué producciones están ahora mismo en plazo de aseguramiento?

MGC. La más importante para la Comunitat Valenciana son los cítricos, que están en un momento clave para asegurar la próxima campaña, y afrontarla con la tranquilidad y el respaldo que te otorga el seguro. Con las cifras de los últimos años, que más de la mitad de la producción valenciana de cítricos cuente con póliza en vigor es —sin duda— una muy buena noticia para la región, porque una estructura económica, social y laboral de importancia vital cuenta con la protección del sistema español de Seguros Agrarios, uno de los sistemas más prestigiosos a nivel internacional. En todo caso, no nos conformamos con esa implantación, porque estamos convencidos de que es más necesario que nunca, a tenor de la siniestralidad que se sufre actualmente.

VF. Esa alta siniestralidad se reflejó en los resultados del pasado año. ¿En qué cifra se cerró?

MGC. Las indemnizaciones abonadas a los agricultores y ganaderos de la Comunitat Valenciana se elevaron por encima de los 100 millones de euros, lo que da buena muestra de la gravedad de los fenómenos meteorológicos que sufrimos en 2021.

VF. ¿Más que en 2020?

MGC. Sí, un 14% más. En concreto, la Comunitat Valenciana fue la segunda región española con mayores indemnizaciones en 2021, tan solo detrás de Castilla-La Mancha, que sufrió una siniestralidad extremadamente agresiva.

VF. ¿Cuál ha sido el cultivo con mayores daños? ¿Los cítricos?

MGC. Sí, sin duda, no solo porque sufrieran graves daños, sino también por su amplia producción y la implantación del se-

guro. En total y a lo largo de 2021, Agroseguro abonó 55,7 millones de euros a los citricultores asegurados en la Comunitat Valenciana, tras sufrir el impacto de recurrentes tormentas de pedrisco y viento, así como daños por helada en las primeras semanas del pasado año.

VF. ¿Y el resto de producciones?

MGC. A continuación se sitúan las indemnizaciones abonadas a los productores asegurados de caqui, que se situaron en 24,8

millones; los frutales, con 4,6 millones, la uva de mesa, la uva de vino, la cereza, los seguros pecuarios...

VF. ¿Cómo afectarán los efectos del cambio climático al seguro agrario?

MGC. El seguro agrario cada vez va a ser más necesario y tendrá una importancia creciente. Por ello, insistimos en la importancia de mantenerlo sostenible y adaptable, y también en defender posturas constructivas que lo refuercen.

VF. Para que siga siendo un instrumento útil para el campo

MGC. Sin duda. Todos los participantes en el sistema español de Seguros Agrarios —administraciones públicas, organizaciones agrarias y cooperativas, entidades aseguradoras y el Consorcio de Compensación de Seguros— estamos comprometidos en la búsqueda de fórmulas equilibradas para garantizar el futuro agrario. Su desequilibrio no sería bueno ni para el sector agropecuario, ni para el asegurador, ni para las administraciones públicas, ya que evita al sector público tener que afrontar cuantiosas ayudas anuales por los fenómenos meteorológicos adversos que se producen.

VF. ¿Quién establece las condiciones de los seguros?

MGC. Las condiciones técnicas se debaten y establecen en las comisiones territoriales, que presiden las comunidades autónomas, y en los grupos de trabajo que preside ENESA. De ellas también forman parte el Consorcio de Compensación de Seguros y las organizaciones agrarias y cooperativas.

VF. ¿Qué sensación les transmiten los agricultores?

MGC. Hay peticiones de mejora, que en ocasiones son muy razonables, y también gran satisfacción, lo notamos en nuestras constantes salidas a pie de campo. Los agricultores y los ganaderos están cada vez más concienciados de la eficacia del seguro agrario y cada vez lo consideran más como un coste de producción necesario. De hecho, nuestro último estudio de calidad percibida concluyó que el 87% de los agricultores y ganaderos tenían pensado renovar su póliza de seguro agrario, al que otorgan una media de notable. En el caso de la atención al cliente y la rapidez en el pago, nos otorgan un sobresaliente.

VF. ¿Y los productores de cítricos en concreto?

MGC. Nos dan notas superiores a la media nacional, lo cual es algo que a la dirección territorial de Agroseguro en Levante nos produce gran satisfacción y mucha responsabilidad para seguir manteniendo los mismos estándares de calidad en el futuro.

VF. La rapidez de pago... ¿se puede cuantificar?

MGC. Sí, en el año 2021 y como media, las indemnizaciones se abonaron 31 días después de realizar la tasación definitiva de un siniestro. Es decir, una vez que se ha terminado la campaña y se puede realizar una tasación definitiva del impacto de todos los riesgos sobre una parcela o una explotación. Esos 31 días de media, en muchas ocasiones, significa que los asegurados reciben la indemnización incluso antes del momento en el que hubieran recibido pago por su cosecha en el caso de no haber sufrido siniestro. Ese aspecto es fundamental porque dota a sus explotaciones de gran estabilidad financiera.



Las delegaciones de países extranjeros celebraron numerosos actos en los stands de Macfrut, con Zimbabwe, Cuba y Venezuela como protagonistas. / MACFRUT

Macfrut 2022 cierra con éxito una edición con una gran presencia internacional

La 39ª edición de la feria italiana contó con 830 expositores y más de 38.000 visitantes

■ JULIA LUZ. REDACCIÓN.

La vuelta a la presencialidad en las ferias hortofrutícolas internacionales es una gran señal de que el sector se está recuperando. Y la 39ª edición de Macfrut es una prueba más de ello. La feria, que se ha celebrado en el Rimini Expo Centre, ha registrado más de 38.000 visitantes, lo que supone un aumento del 18% respecto a la edición de septiembre de 2021, y que se ha caracterizado, además, por una fuerte presencia de países extracomunitarios.

Renzo Piraccini, presidente de Macfrut, afirmaba al inicio del evento que “aunque a nivel mundial hay una gran incertidumbre y el ambiente es tenso debido a la guerra en Ucrania, Macfrut 2022 ha comenzado con gran optimismo. De hecho, aunque se celebra solo ocho meses después de la última edición, las cifras reflejan una vuelta a la normalidad, con una superficie total de 40.000 metros cuadrados y 830 expositores, el 28% de los cuales son extranjeros”.

En cuanto al contenido, la oferta de la feria ha sido muy amplia, lo que demuestra que Macfrut es un evento comercial consolidado y lo posiciona como el escaparate de las frutas y hortalizas italianas. Durante la primera jornada se celebró el Simposio Internacional de la Cereza, que logró reunir a más de 350 expertos de todo el mundo y a los principales actores del sector, además de la exposición *Spices & Herbs Global Expo*, la primera en Europa, dedicada a las especias, hierbas “oficinales” y aromáticas. Los aguacates fueron los protagonistas del último día de Macfrut en la tercera edición del Congreso de Frutas Tropicales, mientras que la protección vegetal, la nutrición y la bioestimulación ocuparon un lugar destacado durante la segunda jornada de la feria. Y es que en el marco de Macfrut se celebró la segunda edición del Premio Internacional Biosolutions, un reconocimiento creado por Agri2000 —empresa especializada en pruebas de campo



El ministro de Políticas Agrícolas, Alimentarias y Forestales, Stefano Patuanelli, hizo el discurso de apertura. / MACFRUT

para el sector agroalimentario, biológico, nutricional y de la cadena alimentaria— para presentar las innovaciones en la protección y nutrición de las plantas con métodos naturales.

Además, una de las novedades que se ha presentado en esta edición ha sido *Macfrut Field Solution*, un gran espacio doblemente dinámico en el que se han mostrado las principales tecnologías de campo como sistemas de riego, sistemas de cobertura y sensores aplicados a diferentes cultivos así como la Agricultura 4.0 con drones y robots en acción.

■ PRESENCIA EXTRANJERA

La presencia extranjera en esta edición ha supuesto el 28% de los expositores, con una especial atención a África, un continente con multitud de oportunidades. Tanto es así que, la directora de recursos humanos de la Organización Nacional de Desarrollo y Promoción del Comercio de la República de Zimbabwe (ZimTrade), Patience Kapfunde, declaró en la feria que “en 2021 estuvimos aquí con un pequeño grupo de cinco empresas, pero este año nuestro número se ha duplicado, ya que ahora contamos 10 productores. Esto demuestra que

Una de las novedades que se ha presentado en esta edición ha sido Macfrut Field Solution, un espacio para mostrar las nuevas tecnologías de campo

estamos interesados en estrechar los lazos comerciales con Italia y Europa”.

El país expuso arándanos sudafricanos, aguacates Hass, cítricos, batatas y guisantes de nieve de primera calidad. También una amplia gama de hierbas y especias, como moringa, hibisco, azafrán y chile.

Vangelis Heritatos, viceministro de Tierras, Agricultura, Agua, Clima y Reasentamiento Rural de la República de Zimbabwe explicó lo que el mercado italiano representa para el país: “Italia nos acerca al mercado Europeo. Actualmente, Zimbabwe exporta a Europa frutas y hortalizas por valor de unos 77 millones de dólares, pero creemos que hay margen para seguir creciendo. Italia tiene un mercado muy competitivo en cuanto a equipamiento, pero nosotros te-

Macfrut se reafirma como feria hortofrutícola de referencia mundial y como escaparate de las frutas y hortalizas italianas

nemos potencialmente una gran superficie de producción y abundante disponibilidad de agua. Por tanto, confiamos en poder satisfacer con éxito las demandas del mercado italiano, no solo porque nuestros productos tienen un gran sabor, sino también porque las temporadas de cultivo son más tempranas en Zimbabwe que en el hemisferio norte. Esto significa que podemos abastecer constantemente al mercado italiano con una gama completa de productos en épocas del año en las que las frutas y hortalizas no están disponibles aquí”. Pero la principal razón por la que Zimbabwe participa en la feria no es solo exportar más productos a Europa, sino también conocer las últimas tendencias, innovaciones, productos y servicios de la cadena de suministro de productos frescos.

La industria cubana de producción de frutas y hortalizas también ocupó un lugar especial en Macfrut 2022. La delegación de esta isla caribeña asistió por tercera vez al evento de Rimini, pero esta vez lo hizo con mucha más presencia. En esta edición, el país latinoamericano ha aprovechado para explicar las oportunidades e innovaciones que ofrece en su intento de expandirse a los mercados internacionales. “Las perspectivas y el potencial de exportación y de inversión de las empresas italianas en nuestro sector agrícola son una oportunidad real, que queremos fomentar y promocionar con fuerza en Macfrut”, afirmó Milagros Carina Soto Agüero, embajadora de Cuba en Italia.

Por su parte, Katia Pérez Díaz, de la Cámara de Comercio de Cuba, no dudaba en afirmar que el sector de frutas y hortalizas de Cuba es un segmento importante en el que invertir y que, en cuanto al comercio, “Italia encontrará que Cuba puede servir de puerta estratégica hacia América Latina”.

Esta 39ª edición de Macfrut ha sido la primera para Venezuela, cuya participación tenía dos claros objetivos: importar tecnología y buscar inversión en el sector agroalimentario. Por un lado, el país latino cuenta con una serie de factores que hacen posible que se cultiven más de 250 variedades de frutas y hortalizas tropicales durante todo el año. Por eso, los empresarios venezolanos tienen previsto importar tecnología más avanzada para mejorar sus procesos de producción, haciéndolos más eficientes y competitivos. En este sentido, Italia ofrece una de las tecnologías más punteras, que es lo que Venezuela necesita para enriquecer y fortalecer su sector agroalimentario.

Por otro lado, como afirman desde la embajada de Venezuela en Italia, “el país ha llevado a cabo recientemente una importante reforma fiscal y aduanera para facilitar e impulsar las exportaciones” por lo que “este es el momento perfecto para empezar a invertir en el sector agroalimentario, especialmente en el de las frutas tropicales”.

■ BALANCE POSITIVO

A pesar de que solo han pasado 8 meses desde la última edición y de que el sector a nivel global no está en su mejor momento, el reconocimiento de los expositores ha sido unánime, confirmando a Macfrut como feria de referencia de las frutas y hortalizas italianas en el mundo. Pero más allá de las cifras, ha sido la gran calidad de los visitantes lo que ha marcado esta 39ª edición, fruto de un renovado interés por la producción hortofrutícola italiana por parte de la distribución europea, así como un aumento de los visitantes extranjeros.

“Estamos orgullosos de este resultado, por el que quiero dar las gracias, en primer lugar, a los expositores, a todos los equipos de especialistas y al personal de Cesena Fiera. Todos ellos han colaborado en la organización de este gran evento. Hemos percibido claramente el gran potencial de este evento y, por lo tanto, aceptamos el reto que el director de Ice-Agenzia, Roberto Luongo, lanzó en la inauguración: hacer de Macfrut la feria más importante del sector en Europa”, concluía Renzo Piraccini, presidente de Macfrut.

MACFRUT 2022



60 aniversario 1962 • 2022

valencia fruits



Donde y como quieras
Valencia Fruits

Recibe **Valencia Fruits** cada semana. Además, llévalo siempre en tus dispositivos digitales y disfruta de dossiers especiales, nuestra hemeroteca, directorio profesional y toda la actualidad del sector.





Mercados Franceses

Información elaborada por Julia Luz Gomis

La subida del precio de los alimentos dispara la inflación en Francia

Como consecuencia, los franceses posponen sus compras y gastan menos que antes de la irrupción de la COVID-19

El Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia (INSEE) ha publicado sus previsiones de inflación para el segundo trimestre de 2022. Si bien el último índice de precios publicado, correspondiente a marzo, mostraba un aumento de los precios del 4,5% en un año, las previsiones distan mucho de ser alentadoras, pues el Instituto espera que la inflación sea del 5,2% este mes de mayo y del 5,4% en junio. Aunque el contexto internacional plantea un escenario muy incierto para predecir cómo será la evolución del precio de los alimentos el resto de 2022 "de forma precisa", el Instituto francés no da señales optimistas para los próximos meses.

Con las secuelas de la pandemia aún como marco de fondo, a la subida de los precios de la energía y del transporte hay que sumarle ahora los acontecimientos en torno al conflicto geopolítico entre Ucrania y Rusia, factores que conforman una tormenta perfecta para la rápida subida de los precios en 2022.

"En cuanto a los precios de los alimentos, es posible que veamos una nueva aceleración", explicaba Julien Pougget, jefe del departamento de coyuntura económica del INSEE. El Instituto francés prevé una subida de los precios de los alimentos del 6,3% en junio de 2022 con respecto a junio de



Se espera que el precio de los alimentos aumente un 6,3% en junio. / ARCHIVO

2021, mientras que ni en abril ni en marzo superó el 4%. No obstante, esta "aceleración" de los precios de los alimentos se verá "compensada" en parte por una ralentización de la subida de los precios de la energía: desde el +29,2% anual de marzo, la inflación de la energía debería ralentizarse hasta el +26% anual en junio, ya que el Gobierno francés ha aprobado medidas de "blindaje tarifario" sobre los precios del gas y la electricidad, además de "la rebaja de surtidores" sobre los precios de la gasolina. Estas medidas antiinflacionistas han evitado que la tasa de inflación interanual del país presidido por Emmanuel Macron haya superado el 7% en mayo.

Pese a los intentos del Gobierno de equilibrar el aumento de costes, la subida de los precios pesa sobre el poder adquisitivo de los hogares: se espera que caiga 0,5 puntos porcentuales en el segundo trimestre, después de haber caído ya un 1,5% en los tres primeros meses de 2022. Los franceses no ocultan su preocupación, "la confianza de los hogares se ha deteriorado claramente desde el inicio de la guerra en Ucrania", señala el INSEE. Esto ha amplificado dos tendencias que ya estaban en marcha desde el inicio de la pandemia: los franceses posponen sus grandes compras y ahorran a un nivel mucho más alto que antes de la irrupción de la COVID-19.



En Francia está prohibido vender fruta y verdura en embalajes de plástico desde el pasado 1 de enero de 2022, aunque con algunas excepciones. / ARCHIVO

La bolsa de plástico del futuro se diseña en Francia

Estas bolsas biocompostables están fabricadas a base de fécula de patata

Hasta hace solo unos meses era común ver en los estantes de los supermercados franceses tomates, cebollas, limones y calabacines envasados en plástico. Pero desde el pasado 1 de enero de 2022 y en virtud de la Ley contra el desperdicio alimentario y para la economía circular, el Gobierno francés dio un paso más en la lucha contra la contaminación al prohibir la venta de fruta y verdura con embalajes de plástico.

Si bien la norma tiene sus excepciones —hasta 2026 los frutos rojos no se incluyen dada su fragilidad a la hora de ser manipulados y se permiten 6 meses de uso de plástico hasta finalizar las existencias—, esta medida se suma a la prohibición de las bolsas de plástico en los supermercados en 2017 y los cubiertos de un solo uso en 2020, en una clara apuesta del país de reducir gradualmente los productos de plástico que forman parte del día a día.

Prohibir los plásticos desechables era una petición de largo recorrido, pero la medi-

da no llegó a satisfacer a todo el mundo. Pese a que el sector de frutas y hortalizas fue uno de los más críticos con esta medida, el esfuerzo por encontrar materiales ecológicos alternativos al plástico lleva tiempo siendo una gran preocupación para la industria, y sobre todo para el sector del envasado de alimentos.

Este es el caso de fabricantes de plásticos como Sphere, una empresa familiar francesa que dio el pistoletazo de salida en 1976 con productos de embalaje doméstico, pero que tras años de innovación y vanguardia, se posiciona de forma clara por lo que ellos definen como el "futuro del sector", la producción de una nueva generación de productos en embalaje con materiales 100% biodegradables y compostables.

La principal estrategia del Grupo Sphere se centra en mitigar los impactos ambientales de los productos que comercializa y, tras años de investigación y mucho trabajo, el equipo ha presentado sus bolsas biodegradables compostables, fabricadas a partir de materiales de origen vegetal elaborados a base de fécula de patata.

"El almidón de la patata se encierra entre dos membranas de plástico, luego se estira, se aplanan y se corta a través de 8 máquinas sucesivas hasta obtener la bolsa de material biológico biobasado, es decir, renovable y biocompostable. Al principio, en 2015, teníamos una tasa de residuos en torno al 20%, pero hoy es viable con una media del 8%", explicaba a un medio francés Frédéric Poinard, jefe de producción de la fábrica J&M Plast del Grupo Sphere.

El objetivo es sensibilizar y concienciar sobre la sostenibilidad y las múltiples ventajas que posee este material, ya que reciclar y reutilizar ayuda, pero no es suficiente. La meta que persigue la empresa es llegar a prescindir de los materiales petroquímicos en su totalidad y basar la producción en materiales sostenibles.

MOLBO Moving goods MOVIMIENTO RESPONSABLE DE MERCANCÍAS

Enjoy with us

Grupaje diario internacional

ITALIA
FRANCIA
BÉLGICA
HOLANDA

www.molbo.es +34 96 164 31 40

Tazita: la nueva cadena de distribución francesa

Su apuesta para diferenciarse de sus competidores serán los productos “made in France” y precios muy competitivos

El tablero de la gran distribución francesa cuenta ahora con un nuevo jugador. Tazita, la nueva cadena de distribución francesa abrirá sus primeras 20 tiendas en septiembre en la región de Lyon y en el sur de Francia. Y lo hace con una clara apuesta para diferenciarse de sus competidores: un cóctel de productos “made in France” y precios muy competitivos para los consumidores.

De este modo, la marca comercializará en su mayoría productos de alimentación, que constituirán el 60% de los lineales de Tazita y un 18% serán frescos, mientras que el 40% restante lo constituirán artículos no alimentarios entre los que se encuentra ropa de casa, de mujer y de niño, entre otros. El 70% de los productos comercializados se fabricarán en Francia y un 5% de todos ellos serán ecológicos. Además, según informa la revista francesa especializada en gran consumo LSA, el 80% de productos se comercializarán bajo marca de distribuidor o bajo marca blanca.

Con todo esto, la marca se propone como objetivo alcanzar los 2.000 millones de euros de aquí a 2026/2027, pero este primer año pretende conseguir 6,5 millones de euros de facturación por tienda a través de un modelo de financiación peculiar y poco común entre el sector de la gran distribución. La tienda ofrece a sus proveedores adquirir el 25% de las acciones de la empresa. A cambio, la cadena se compromete a darles una cuarta parte de los beneficios y a no “presionarles durante las negociaciones comerciales”.

El 70% de los productos se fabricarán en Francia y un 5% de todos ellos serán ecológicos

En cuanto a la logística, el propietario de Tazita, Fabrice Gerber, explicaba a LSA que confía en RT Global Solution y en sus almacenes situados en la región de Lyon para gestionar el abastecimiento de sus tiendas. Su página web y tienda online ya está calentando motores para lanzarse estos próximos meses, y los pedidos no serán gestionados en las tiendas físicas, si no que directamente se elaborarán en los almacenes de RT Global Solution.

PROYECTO AMBICIOSO

La cadena tiene el ambicioso objetivo de abrir 300 tiendas para el año 2026. “Abriremos veinte tiendas en septiembre, y luego entre cinco y diez nuevos puntos de venta cada mes”, explicaba Gerber.

La nueva cadena pretende desplegar una red de 240 puntos de venta de alimentos con un tamaño entre 800 y 1.200 metros cuadrados, con 12 a 14 empleados y ubicados en las afueras de

pequeños pueblos de entre 8000 a 12 000 habitantes.

También está previsto que abran unos 60 espacios un poco más grandes, con 45 empleados y 3.000 metros cuadrados bajo otra marca y sin contar con productos alimentarios.



Tazita abrirá sus 20 primeros puntos de venta en el sur de Francia y en la región de Lyon en septiembre de 2022. / TAZITA

Elle et Lui

ARC de TRIOMPHE

Desde 1989

FRUTAFRO

COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE SANGUINELLI CLEMENTINAS - MANDARINAS - NARANJAS

Av. Benicalaf, 81 - 46514 - BENAVIDES (VALENCIA) - Tel.. +34 962 636 087 - Fax. +34 962 636 284
frutafro@frutafro.com - www.frutafro.com

Agrocotizaciones

MERCADOS NACIONALES

Mercalicate

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 2 al 8 de mayo de 2022, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante.

FRUTAS	Euros/kg
Aceituna.....	2,25
Aguacate Hass.....	1,80
Fuerte.....	3,73
Albaricoco Bulida.....	3,68
Otras Variedades.....	3,27
Galta Roja.....	2,79
Ciruela Golden Japan y Songold.....	2,00
Otras Familia Black.....	2,20
Coco en Seco.....	0,98
Dátil Otras Variedades.....	3,50
Fresón Ventana.....	2,80
Kiwi Pulpa Verde.....	1,41
Kiwigold.....	5,24
Lima Otras Variedades.....	0,50
Mejicana.....	2,25
Persian.....	2,10
Limón Fino o Primafiori.....	0,50
Verna.....	0,90
Mandarina Clemenvilla o Nova.....	0,61
Clemenule.....	1,50
Ortanique.....	0,62
Marisol.....	1,09
Oronules.....	0,41
Otras Variedades.....	0,60
Mango Tommy Atkins.....	2,50
Otras Variedades.....	2,00
Manzana Fuji.....	0,80
Golden.....	1,17
Royal Gala.....	1,22
Reineta.....	1,51
Granny Smith.....	1,18
Otras Variedades.....	2,25
Pink Lady.....	2,30
Melón Piel de Sapo.....	1,76
Naranja Lane Late.....	0,40
Navel Late.....	0,44
Navel.....	0,38
Navelina.....	0,40
Otras Variedades.....	0,79
Valencia Late.....	0,27
Salustiana.....	0,27
Níspero Algerie o Argelino.....	1,18
Nuez.....	4,00
Papaya Grupo Solo y Sunrise.....	4,12
Pera Conferencia.....	1,28
Ercolini / Morettini.....	1,98
Otras Variedades.....	1,00
Piña Golden Sweet.....	1,38
Plátano Macho.....	1,33
Americano o Banana.....	1,00
Canarias 2ª.....	0,88
Canarias Extra.....	2,28
Pomelo Rojo.....	1,35
Amarillo.....	0,47
Sandía Sin Semilla.....	1,40
Otras Variedades.....	1,49
Uva Blanca Otras Variedades.....	3,42
Red Globe.....	2,76
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga Hojas Lisas.....	0,60
Hojas Rizadas Lyon.....	0,60
Ajo Blanco.....	2,76
Morado.....	3,02
Tierno o Ajete.....	1,80
Alcachofa Blanca de Tudela.....	0,78
Otras Variedades.....	0,96
Apio Verde.....	0,60
Berenjena Morada.....	0,94
Boniatto o Batata.....	0,75
Brocoli o Brócoli o Brecol.....	1,00
Calabacín Verde.....	0,63
Blanco.....	1,20
Calabaza de Invierno.....	0,50
De Verano.....	0,49
Cardo.....	0,80
Cebolla Tierna o Cebolleta.....	2,40
Blanca Dulce Fuentes de Ebro.....	1,13
Morada.....	0,76
Otras Variedades.....	0,70
Chirivía.....	1,00

Col de Hojas Lisas.....	0,40
Lombarda o Repollo Rojo.....	0,50
Repollo de Hojas Rizadas.....	0,40
Otras Variedades.....	0,89
Coliflor.....	1,00
Escarola Rizada o Frisé.....	1,00
Espinaca.....	0,60
Guisante.....	1,81
Haba Verde o Habichuela.....	1,15
Jengibre.....	2,00
Judía Verde Fina.....	3,79
Verde Perona.....	4,79
Otras Variedades.....	5,26
Lechuga Cogollo.....	2,10
Hoja de Roble.....	1,50
Iceberg.....	1,20
Otras Variedades.....	0,90
Romana.....	0,50
Lollo Rosso.....	1,50
Nabo.....	0,70
Perejil.....	0,60
Pepino Corto o Tipo Español.....	0,64
Alpicoz.....	1,54
Pimiento Rojo Lamuyo.....	1,00
Verde Italiano.....	0,73
Otras Variedades.....	1,04
Verde Cristal.....	1,00
Rojo California.....	0,99
Puerro.....	0,90
Rábano y Rabanilla.....	1,20
Resto de Hortalizas.....	0,60
Seta Champiñón.....	2,24
Tomate Liso Rojo / Daniela /	
Long Life / Royesta.....	0,88
Liso Rojo Pera.....	1,02
Asurcado Verde Raf.....	1,78
Cherry.....	1,50
Liso Rojo Rama.....	0,69
Verde Mazarrón.....	0,93c
Verde Rambo.....	1,37
Muchamiel.....	1,13
Otras Variedades.....	1,76
Zanahoria en Rama.....	0,60
Nantesa.....	0,40
Otras Variedades.....	0,60
PATATAS	Euros/kg
Blanca Bintje (Granel).....	0,51
Blanca Otras Variedades (Granel).....	0,79
Blanca Otras Variedades (Confec.).....	0,61
Blanca Spunta (Granel).....	1,00
Roja Otras Variedades (Granel).....	0,59
Roja Otras Variedades (Confec.).....	1,80

Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 12 de mayo de 2022, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoco.....	1,00
Aguacate.....	3,80
Amarillo.....	7,00
Almendra.....	1,20
Avellana.....	6,50
Kaki.....	3,20
Carambolas.....	4,00
Castañas.....	3,50
Cerezas.....	4,00
Cocos.....	1,00
Membrillo.....	1,20
Dátiles.....	4,00
Feijoas.....	8,00
Higo.....	1,75
Higos Chumbos.....	2,00
Frambuesa.....	1,30
Grosellas.....	10,00
Kiwis.....	2,80
Lichis.....	7,00
Lima.....	3,00
Limón.....	1,00
Fresa.....	2,50
Fresón.....	2,00
Granada.....	2,50
Mandarina Clementina.....	1,65
Satsuma.....	1,60
Otras.....	2,00
Mangos.....	3,00
Maracuyá.....	8,00

Melón Galia.....	2,00
Amarillo.....	1,30
Piel de Sapo.....	1,50
Otros.....	1,00
Moras.....	16,50
Nashi.....	2,10
Nectarina Blanca.....	2,50
Amarilla.....	2,10
Níspero.....	1,50
Nueces.....	3,80
Olivas.....	3,80
Papayas.....	2,10
Pera Blanquilla.....	1,20
Verano.....	2,20
Invierno.....	1,30
Temprana.....	0,90
Piña.....	1,20
Pitahaya.....	8,45
Plátanos Canario.....	2,10
Importación.....	1,00
Perejil.....	1,30
Amarilla.....	0,75
Verde.....	0,90
Roja.....	1,20
Otras.....	1,20
Melocotón Amarillo.....	2,70
Verde Cristal.....	2,00
Rojo Pulpa Amarilla.....	2,50
Ciruela.....	1,70
Uva Blanca.....	3,00
Negra.....	2,50
Rambután.....	12,50
Sandía con semilla.....	1,10
Sin semilla.....	1,30
Naranja.....	0,90
Chirimoya.....	2,00
Otras Frutas.....	0,90
HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjena Larga.....	1,00
Redonda.....	1,10
Ajo Seco.....	2,90
Tierno.....	0,60
Apio.....	0,60
Acelgas.....	0,60
Batata.....	1,10
Borrajá.....	1,00
Brócoli.....	1,20
Brécol.....	0,80
Calçots.....	0,09
Calabaza.....	0,50
Calabacín.....	0,70
Cardo.....	0,60
Alcachofa.....	0,60
Cebolla Seca.....	0,50
Figueras.....	0,65
Tierna.....	0,70
Pepino.....	0,75
Col Repollo.....	0,65
Bruselas.....	0,90
Lombarda.....	0,45
China.....	0,70
Coliflor.....	0,80
Berros.....	1,50
Lechuga Iceberg.....	0,85
Larga.....	1,75
Otras.....	0,70
Endivia.....	1,10
Escarola.....	0,70
Espárragos Blancos.....	5,00
Verdes.....	2,20
Espinaca.....	0,75
Haba.....	1,00
Hinojo.....	1,30
Perejil.....	0,40
Judía Bobi.....	3,90
Perona.....	3,50
Fina.....	2,00
Otras.....	2,40
Nabo.....	0,80
Zanahoria.....	0,45
Patata Blanca.....	0,50
Temprana.....	0,68
Roja.....	0,50
Pimiento Lamuyo.....	1,50
Verde.....	1,00
Rojo.....	1,60
Guisante.....	2,90
Puerro.....	1,15

Rábano.....	0,50
Remolacha.....	0,75
Tomate Maduro.....	0,90
Verde.....	1,30
Chirivía.....	1,40
Otras Hortalizas.....	0,70
OTROS PRODUCTOS	Euros/kg
Seta Girgola.....	3,50
Rovellón-Niscalo.....	10,00
Champiñón.....	1,60
Otras Setas.....	10,00
Maíz.....	1,80
Caña de Azúcar.....	1,75
Menestra.....	0,95
Otros Varios.....	1,50

Mercabilbao

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 10 al 13 de mayo de 2022, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques.....	2,75-2,50
Cerezas.....	6,00-7,00
Fresones.....	2,00-2,20
Limones.....	1,20
Manzana Golden.....	0,80
Melón Piel de Sapo.....	1,00
Naranja Navel.....	0,70
Nísperos.....	2,50-2,30
Pera Blanquilla.....	1,20
Sandías.....	1,30-1,00
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofas.....	1,20
Cebolla.....	0,62
Espárragos.....	1,20
Lechugas.....	0,58
Judías Verdes.....	2,75-2,70
Patatas Calidad.....	0,32
Primor.....	0,72
Pimientos Verdes.....	1,60
Tomate Maduro.....	1,30
Verde.....	1,60-1,70

Mercacórdoba

Precios medios de frutas y hortalizas, correspondientes al mercado de la semana del 2 al 8 de mayo de 2022. Información facilitada por Mercacórdoba.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates.....	3,42
Albaricoco.....	3,04
Almendras.....	8,47
Cacahuete.....	3,23
Cereza Picota.....	16,50
Chirimoya.....	2,58
Ciruela.....	2,50
Coco.....	2,40
Dátil.....	4,58
Fresa / Fresón.....	2,00
Granada.....	3,10
Kivi / Zespri.....	3,17
Lima.....	2,25
Limón.....	0,96
Mandarina Clementina /	
Fortuna / Nardocott.....	1,49
Hortanique.....	0,93
Mango.....	2,05
Manzanas O.V. / Pink Lady.....	1,96
Golden / Onzal Gold / Venosta.....	1,27
Royal Gala / Cardinale.....	1,31
Fuji / Braeburn / Pink Kiss.....	1,53
Granny Smith.....	1,69
Starking / R. Chief /	
Gloster / Galaxia.....	1,37
Reineta / Canadá Gris.....	2,15
Belleza.....	1,66
Melocotón Baby Gool.....	3,04
Melón / Galia / Coca.....	1,71
Mora.....	16,80
Naranja Navel.....	1,08
Salustiana.....	0,57
Navel Late / Nanelate / Lanelate.....	0,70
Navelina.....	0,60
Nectarina.....	3,40
Níspero / Nipola.....	2,35
Nuez.....	4,30

Papaya.....	3,85
Pera Blanquilla o Agua.....	1,54
Conferencia / Decana.....	1,41
Ercolini / Etrusca.....	2,56
Piña.....	1,27
Plátano.....	1,98
Banana.....	1,06
Pomelo / Rubi Start.....	1,20
Sandía.....	1,19
Uva.....	3,43
Otros Frutos Secos.....	10,82
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga.....	0,88
Ajo Seco.....	2,43
Tierno o Ajete.....	11,00
Alcachofa.....	0,97
Apio.....	1,07
Boniatto / Batata.....	1,15
Berenjena.....	0,89
Brócoli / Brecol.....	1,47
Calabacín.....	0,81
Calabaza / Marrueco.....	0,74
Cebolla / Chalota.....	0,72
Cebolleta.....	1,01
Champiñón.....	2,03
Col Repollo.....	0,65
Lombarda.....	0,87
Coliflor / Romanescu.....	0,85
Endivia.....	2,35
Escarola.....	1,23
Espárrago Verde.....	3,29
Espinaca.....	1,19
Guisante.....	3,00
Haba Verde.....	1,16
Judía Verde Fina (Brasileña).....	2,51
Perona / Elda / Sabinal / Emerite.....	2,16
Boby / Kora / Striki.....	2,00
Lechuga O.V.....	0,72
Cogollo.....	1,73
Iceberg.....	1,23
Nabo.....	0,88
Pepino.....	0,83
Perejil.....	1,20
Pimiento Verde.....	1,07
Rojo (Asar).....	1,10
Puerro.....	0,96
Rábano / Rabanilla.....	2,17
Remolacha.....	1,70
Seta.....	3,52
Tomate O.V.....	1,28
Cherry.....	2,51
Daniela.....	1,07
Zanahoria.....	0,69
Menestra.....	2,48
Hierbabuena.....	2,5
PATATAS	Euros/kg
Nueva o Temprana.....	0,61
Añeja.....	0,48

Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 9 al 13 de mayo de 2022, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass.....	5,45
Fuerte.....	5,95
Albaricoco Otras Variedades.....	4,55
Moniqui.....	4,70
Almendra.....	1,50
Cacahuete.....	1,65
Cereza Picota.....	27,95
Ciruela Otras Familia Black.....	2,65
Golden Japan y Songold.....	3,45
Chirimoya Otras Variedades.....	3,70
Coco Otras Variedades.....	0,95
Dátil Deglet Nour.....	2,35
Fresa.....	6,95
Fresón Otras Variedades.....	11,95
Granada Otras Variedades.....	2,70
Guayaba Otras Variedades.....	3,45
Higo Chumbo.....	2,95
Kivi Kiwigold.....	7,09
Pulpa Verde.....	4,33
Limón Fino o Primafiori.....	0,95
Otras Variedades.....	0,91
Verna.....	0,98
Mandarina Clementlate.....	1,12

MERCADOS NACIONALES

Ortanique.....	0,98
Clemenvilla o Nova.....	0,95
Manga Kent.....	11,95
Manzanas Fuji.....	1,70
Golden.....	1,33
Royal Gala.....	1,62
Granny Smith.....	1,56
Otras Variedades.....	1,65
Starking o Similares.....	1,51
Reineta.....	2,08
Melocotón Merrill y Elegant Lady.....	2,89
Baby Gold.....	2,85
Melón Galia.....	2,35
Piel de Sapo.....	2,09
Amarillo.....	2,62
Otras Variedades.....	1,90
Naranja Navel.....	0,70
Valencia Late.....	0,95
Otras Variedades.....	0,95
Navel Late.....	0,95
Lane Late.....	0,89
Navelina.....	0,95
Nectarina Carne Blanca.....	2,77
Níspero Algeria o Argelino.....	2,95
Nuez.....	4,20
Papaya Grupo Solo y Sunrise.....	1,50
Papayón (2-3 kg/ud).....	1,95
Paraguay OTRAS Variedades.....	4,17
Pera Conferencia.....	1,40
Ercolini / Morettini.....	2,55
Otras Variedades.....	2,12
Piña Golden Sweet.....	5,45
Plátanos Canarias Primera.....	1,37
Canarias Segunda.....	1,22
Canarias Extra.....	1,62
Pomelo Rojo.....	0,95
Sandía Con Semilla.....	1,65
Sin semilla.....	1,75
Uva Blanca, OTRAS Variedades.....	2,95
Red Globe, Roja.....	2,82
Negra OTRAS Variedades.....	3,55
Frutas IV Gama.....	7,25
Resto de Frutas.....	1,30
HORTALIZAS Euros/kg	
Acelga de Hojas Rizadas Lyon.....	1,45
Ajo Blanco.....	2,45
Morado.....	2,45
Tierno o Ajete.....	5,50
Alcachofa Blanca de Tudela.....	1,95
Apio Verde.....	1,80
Apionabo.....	2,95
Berenjena Morada.....	0,69
Berros.....	1,63
Boniato o Batata.....	1,80
Brócoli, Brocol o Brócoli.....	1,84
Calabacín Blanco.....	0,92
Verde.....	0,55
Calabaza de Verano.....	0,95
De Invierno.....	1,03
Cebolla Grano Oro o Valenciana.....	0,76
Morada.....	1,33
Recas o Similares.....	0,85
Cebolletas o Cebolla Tierna.....	0,95
Col China o Pekinensis.....	0,95
Lombarda o Repollo Rojo.....	0,45
Repollo Hojas Rizadas.....	0,46
De Bruselas.....	3,95
Coliflor.....	1,40
Endivia.....	1,30
Espárrago Verde o Triguero.....	2,35
Escarola Rizada o Frisée.....	0,94
Espinacas.....	0,18
Guindilla Verde.....	3,50
Roja.....	2,50
Guisante.....	3,45
Haba Verde o Habichuela.....	4,00
Hinojo.....	2,45
Judía Verde Bobby.....	2,96
Verde OTRAS Variedades.....	3,82
Elda.....	4,95
Laurel.....	9,50
Lechuga OTRAS Variedades.....	0,35
Romana.....	0,25
Maíz o Millo.....	0,65
Nabo.....	0,95
Pepino Corto o Tipo Español.....	0,75
Largo o Tipo Holandés.....	1,01
Perejil.....	0,15
Pimiento Amarillo, tipo California.....	1,30
Rojo Lamuyo.....	1,68
Verde Italiano.....	2,45
Verde Padrón.....	3,32
Otras Variedades.....	1,56
Puerro.....	0,67
Rábano y Rabanilla.....	0,65
Remolacha Común o Roja.....	1,30
Seta Champiñón.....	2,30
Girgola o Chopo.....	2,20
Tomate Cherry.....	2,65
Liso Rojo Daniela/Long Life/Royesta.....	1,29
Liso Rojo Canario.....	1,00

Otras Variedades.....	0,75
Zanahoria o Carlota Nantesa.....	0,95
Jengibre.....	2,25
Ñame o Yame.....	3,55
Yuca o Mandioca o Tapioca.....	0,95
Hortalizas V Gama.....	7,50
Hortalizas IV Gama.....	5,50
Resto Hortalizas.....	0,80
PATATAS (Granel) Euros/kg	
Blanca, OTRAS Variedades.....	0,65
Blanca Spunta.....	0,76
Otras Variedades.....	0,75
Roja OTRAS Variedades.....	0,66

Mercamadrid

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 10 al 13 de mayo de 2022, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Valencia. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS Euros/kg	
Albaricoques.....	3,90
Fresones.....	1,80
Limonas.....	0,80
Manzana Golden.....	1,30
Melón Piel de Sapo.....	1,85
Naranja Navel.....	0,60
Nísperos.....	3,00
Pera Blanquilla.....	1,25
Sandías.....	0,75
HORTALIZAS Euros/kg	
Alcachofas.....	1,20
Cebolla.....	1,00
Espárragos.....	3,00
Judías Verdes.....	2,00
Lechugas.....	0,90
Patatas Calidad.....	0,42
Primor.....	0,65
Pimientos Verdes.....	2,10
Tomate Verde.....	1,60

Mercasevilla

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 10 al 13 de mayo de 2022, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Sevilla. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS Euros/kg	
Albaricoques.....	2,70-3,05
Cerezas.....	5,35-7,40
Fresones.....	1,90
Limonas.....	0,65-0,75
Manzana Golden.....	1,40-1,45
Melón Piel de Sapo.....	1,60-1,55
Naranja Navel.....	0,50-0,45
Nísperos.....	2,20-2,50
Pera Blanquilla.....	1,15-1,45
Sandías.....	0,90-0,60
HORTALIZAS Euros/kg	
Alcachofas.....	0,94
Cebolla.....	0,40
Espárragos.....	9,00
Judías Verdes.....	1,80
Lechugas.....	0,84
Patatas Calidad.....	0,65
Tomate Verde.....	1,20
Maduro.....	1,00

Mercamurcia

Precios correspondientes al mercado de frutas y hortalizas, del 3 de mayo de 2021. Información facilitada por Mercados Centrales de Abastecimiento de Murcia S.A.

FRUTAS Euros/kg	
Aguacate Fuerte.....	3,25
Hass.....	2,25
Otras Variedades.....	2,00
Albaricoque OTRAS Variedades.....	3,00
Almendra Seca.....	6,00
Cereza OTRAS Variedades.....	7,50
Chirimoya Fina de Jete.....	3,50
Ciruelas Golden Japan y Songold.....	2,50
Otras Familias Black.....	2,00
Coco en Seco (caja 10-14 p).....	0,95
En Verde.....	0,85
Dátil Deglet Nour.....	3,75
Medjoul.....	8,00
Otras Variedades.....	3,00
Fresón OTRAS Variedades.....	1,80
Granada OTRAS Variedades.....	2,25
Guayaba OTRAS Variedades.....	2,50
Higo Chumbo.....	6,00
Seco.....	1,75
Kiwi Pulpa Verde.....	3,00
Otras Variedades.....	1,75
Otras Variedades Nacional.....	2,00
Lima Mejicana (Ácida).....	3,00
Limón Verna.....	0,65
Mandarina OTRAS Variedades.....	2,00
Ortanique.....	1,80
Mango Haden.....	2,15

Tommy Atkins.....	2,00
Otras Variedades.....	1,50
Manzanas Golden.....	1,30
Starking o similares.....	1,25
Granny Smith.....	1,55
Royal Gala.....	1,30
Otras Variedades.....	1,50
Reineta.....	1,55
Fuji.....	1,25
Pink Lady.....	1,95
Melocotón Fresquilla.....	1,50
Otras Variedades.....	6,00
Melón Piel de Sapo (y similares).....	1,60
Galia.....	1,20
Naranja Navel.....	0,50
Navel Late.....	0,55
Lane Late.....	0,65
Nectarina OTRAS Variedades.....	2,00
Níspero Algeria o Argelino.....	2,00
Nuez.....	3,00
Papaya OTRAS Variedades.....	2,50
Solo o Sunrise.....	3,00
Papayón.....	3,50
Paraguay OTRAS Variedades.....	1,75
Pera Conferencia.....	1,80
Ercolini / Morettini.....	3,00
Agua o Blanquilla.....	1,80
Nísperos.....	3,00
Piña Golden Sweet.....	1,60
Otras Variedades.....	1,30
Plátanos Canarias Extra.....	2,00
Canarias 1ª.....	1,70
Canarias 2ª.....	1,50
Americano o Banana.....	0,95
Macho.....	1,20
Pomelo Rojo.....	1,00
Amarillo.....	0,60
Sandía con Semilla.....	0,90
Sin Semilla.....	1,30
Uva Sin Semilla Blanca.....	3,50
Red Globe.....	3,25
Sin Semilla Negra.....	3,00
Tamarindo.....	2,40
HORTALIZAS Euros/kg	
Acelga Hojas Lisas, Verde.....	0,65
Ajo Blanco.....	2,50
Morado.....	2,80
Otras Variedades.....	2,30
Tiero o Ajete.....	4,00
Alcachofa OTRAS Variedades.....	1,20
Blanca de Tudela.....	1,40
Apio Verde.....	0,60
Berenjena Morada.....	1,30
Otras Variedades.....	1,20
Boniato o Batata.....	0,90
Brócoli/Brocol.....	1,00
Calabacín Verde.....	0,80
Calabaza De Invierno.....	1,50
Otras Variedades.....	0,80
Cardo.....	0,95
Cebolla Grano de Oro o Valenciana.....	0,50
Babosa.....	0,40
Morada.....	0,95
Blanca Dulce de Ebro.....	1,00
Francesa o Echalote.....	1,00
Cebolleta o Cebolla Tierna.....	0,80
Chirivía.....	1,00
Col Repollo Hojas Rizadas.....	1,00
Lombarda o Repollo Rojo.....	0,50
De Bruselas.....	0,65
Coliflor.....	1,10
Endivia.....	2,20
Escarola Rizada o Frisée.....	1,00
Lisa.....	1,00
Espárrago Verde o Triguero.....	2,80
Otras Variedades.....	2,50
Espinaca.....	1,10
Guindilla Verde.....	1,00
Roja.....	1,00
Guisante.....	3,00
Haba Verde o Habichuela.....	0,80
Hinojo.....	1,50
Judía Verde Fina.....	7,00
Bobby.....	4,00
Perona.....	3,50
Lechuga Romana.....	0,45
Iceberg.....	0,55
Cogollo.....	0,75
Hoja de Roble.....	1,45
Lollo Rosso.....	1,45
Otras Variedades.....	0,35
Nabo.....	1,00
Pepino Corto o Español.....	1,10
Perejil.....	0,95
Pimiento Verde Italiano.....	2,40
Rojo Lamuyo.....	1,40
Amarillo.....	1,30
Verde Padrón.....	2,75
Puerro.....	0,75
Rábano y Rabanilla.....	1,40
Remolacha Común o Roja.....	0,55
Seta Champiñón.....	1,85

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 2 al 8 de mayo de 2022. Precios origen. Semana 18/2022.

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 (Alicante): 0,55-0,70 €/Kg

Limón Verna Todo Limón (Murcia): 0,55-0,65 €/Kg

La campaña de **Verna** sigue en marcha y ya entra esta semana a pleno ritmo. Las cotizaciones en origen se mantienen estables siendo las más representativas las del rango publicado para fruta comercial, calibres adecuados y para lotes de mejor calidad. En todo caso se va al día, ya que la incertidumbre de la demanda y de las llegadas de ultramar aconsejan tranquilidad. El desequilibrio entre calidades se mantiene, con una parte importante de calibres grandes disponibles y menos volúmenes de calibres 3/4 e inferiores. La campaña sudafricana del **limón** lleva un ligero retraso con respecto a la de 2021. En la semana 16, los envíos a todos los destinos ascendieron a 53.000 tons frente a las 77.000 de 2021. Por el contrario, los envíos de **Argentina a Europa** son en este inicio de campaña más elevados que en campañas anteriores, aunque la fruta está todavía en el agua.

POMELO

El final de la temporada mediterránea es inminente. Mientras la oferta española se va terminando, las últimas llegadas de fruta israelí llegan al mercado europeo. En lo que respecta a **Sudáfrica**, en la semana 16, los envíos a todos los destinos mostraban exactamente la misma cifra que en 2021. Los primeros volúmenes se están descargando en **Europa**. Debido al aumento de los costes de producción y logística, se espera que los precios suban.

Girgola o Chopo.....	3,50
Tomate	
Liso Rojo Daniela/Royesta.....	1,10
Liso Rojo Rama.....	1,20
Rojo Pera.....	1,00
Cherry.....	1,80
Verde Rambo.....	1,20
Liso Rojo Canario.....	1,00
Verde Mazarrón.....	1,50
Kumato.....	1,50
Otras Variedades.....	1,30
Asurcado Verde Raf.....	4,00
Zanahoria o Carlota en Rama.....	0,65
Carlota Nantesa.....	0,50
Jengibre.....	2,40
Ñame o Yame.....	1,25
Ocra o Quimbombó.....	1,80
Tamarillo OTRAS Variedades.....	4,50
Yuca o Mandioca o Tapioca.....	1,25
Hortalizas IV Gama.....	2,75
PATATAS Euros/kg	
Nuevas.....	0,75
Blanca Agría.....	0,55
Rojas OTRAS Variedades.....	0,50
Granel: Saco industrial Ubeda o malla Rachel (s/cliente) de 15, 20 ó 25 kg. Envase retornable. Confeccionada: Lavada y embolsada en distintos formatos.	

Limón.....	0,90
Manzana Royal Gala.....	0,90
Golden.....	0,75
Melón Galia.....	0,95
Membrillo.....	1,45
Pera.....	0,95
Conferencia.....	0,75
VERDURAS Y HORTALIZAS Euros/kg	
Boniato Rojo.....	0,90
Boniato.....	0,70
Calabacín.....	1,05
Calabaza.....	0,60
Guindilla.....	1,95
Jengibre.....	2,10
Judía.....	0,60
Espárrago.....	1,00
Patata.....	0,45
Nueva.....	0,65
Pimiento Verde Italiano.....	1,05
Padrón.....	3,90
Remolacha.....	0,55
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

Mercavalencia

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 10 al 13 de mayo de 2022, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Valencia. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS Euros/kg	
Albaricoques.....	3,00-2,00
Cerezas.....	10,00-6,00
Fresones.....	2,25
Limonas.....	1,10
Manzana Golden.....	0,60
Melón Piel de Sapo.....	2,00
Naranja Navel.....	1,50-0,80
Nísperos.....	3,50-3,00
Hinojo.....	1,25
Judía Verde Fina.....	1,40-1,25
Bobby.....	4,00
Perona.....	3,50
Lechuga Romana.....	0,45
Iceberg.....	0,55
Cogollo.....	0,75
Hoja de Roble.....	1,45
Lollo Rosso.....	1,45
Otras Variedades.....	0,35
Nabo.....	1,00
Pepino Corto o Español.....	1,10
Perejil.....	0,95
Pimiento Verde Italiano.....	2,40
Rojo Lamuyo.....	1,40
Amarillo.....	1,30
Verde Padrón.....	2,75
Puerro.....	0,75
Rábano y Rabanilla.....	1,40
Remolacha Común o Roja.....	0,55
Seta Champiñón.....	1,85

Mercovasa

Precios de frutas y hortalizas, de la semana del 13 de mayo de 2022, facilitados por el Mercado Costa de Valencia.

FRUTAS Euros/kg	
Aguacate (ud.).....	1,05
Kiwi.....	1,95

Lonja de Barcelona

Precios de los cereales, frutos secos y las legumbres, en la Lonja de Barcelona del día 10 de mayo 2022. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES Euros/Tm	
ALFALFA	
Harina de Alfalfa.....	S/C
CEBADA	
Nacional P.E. (62-64).....	385,00
CENTENO	
Centeno.....	370,00
COLZA	
Importación 34/36%.....	450,00
GARROFA	
Harina.....	235,00
Troceada.....	245,00
REMOLACHA	
Pulpa de Remolacha.....	360,00
GIRASOL	
Importación 34%.....	415,00
Semillas de Girasol.....	940,00
Torta de Girasol.....	S/C
Importación 28/3.....	335,00
MAÍZ	
DDGs de Maíz Importación.....	435,00
Importación.....	367,00
Importación CE.....	378,00
MUO	
Importación.....	490,00
SOJA	
Harina Soja Import. 47%.....	510,00
Harina Soja Nacional 47%.....	510,00
Aceite Crudo de Soja.....	1.837,00
Salvados de Soja.....	318,00
SORGO	

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 18, del 2 al 9 de mayo de 2022, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural.

CÍTRICOS (Kg/árbol) (Cotización más frecuente)	Euros/Kg	Zona
NARANJAS		
Navel Powel	0,14-0,20	Alicante
Navel Powel	0,14-0,21	Castellón
Navel Powel	0,13-0,21	L. Valencia
NARANJAS BLANCAS		
Valencia Late	0,14	Alicante
Valencia Late	0,14-0,21	Castellón
Valencia Late	0,13-0,17	Valencia
Valencia Late	0,11-0,19	L. Valencia
LIMÓN		
Verna	0,55-0,70	Alicante
FRUTAS (Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)		
Níspero Algar	1,39	Alicante
HORTALIZAS (Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)		
Acelga	0,38-0,55	Alicante
	0,40	Castellón
Alcachofa		
Consumo Fresco	0,50-0,90	Alicante

Consumo Fresco	0,30-0,80	Castellón
Consumo Fresco	0,31-0,53	Valencia
Industria Corazones	0,25-0,80	Alicante
Industria Troceado	0,26-0,31	Alicante
Industria Troceado	0,25-0,55	Castellón
Industria Troceado	0,25-0,30	Valencia
Industria Peroles	0,14-0,21	Alicante
Apio Verde	0,20-0,50	Alicante
Ajo Tierno	1,03-2,20	Alicante
Berenjena Rallada	0,77-0,99	Alicante
Boniato Rojo	0,38-0,40	Alicante
Brócoli	0,34-0,65	Alicante
	0,50	Castellón
Industria	0,12-0,18	Alicante
Calabacín Blanco	1,20-1,28	Castellón
Calabaza Tipo Cacahuete	0,21-0,37	Alicante
Cebolla tierna		
(manojos)	0,63-0,64	Alicante
(manojos)	0,60-0,80	Castellón
Spring	0,30-0,43	Castellón
Spring	0,28-0,35	Valencia
Col Lombarda	0,25-0,30	Castellón
Repollo Hoja Lisa	0,20-0,37	Alicante

Repollo Hoja Lisa	0,30	Castellón
Repollo Hoja Rizada	0,25-0,32	Alicante
Repollo Hoja Rizada	0,28-0,33	Castellón
Coliflor		
Blanca	0,19-0,37	Alicante
Blanca	0,25-0,57	Castellón
Espinaca	1,11	Alicante
Haba		
Muchamiel	1,19-1,28	Castellón
Valenciana	0,50-1,25	Castellón
Lechuga		
Maravilla	0,27-0,61	Castellón
Romana	0,40-1,10	Alicante
Romana	0,25-0,49	Castellón
Trocadero	0,32-1,10	Castellón
Little Gem	0,27-0,42	Alicante
Patata Blanca	0,45-0,60	Alicante
Roja	0,60	Castellón
Pepino Blanco	0,56-0,71	Alicante
Blanco	0,51-0,80	Castellón
Pimiento California Amarillo	0,83	Alicante
Rojo	0,91	Alicante
Verde	0,93	Alicante

Lamuyo Verde	0,61-1,40	Alicante
Lamuyo Rojo	0,61-1,20	Alicante
Tomate		
Acostillado	0,65-1,43	Alicante
Raff	1,36-1,44	Castellón
FRUTOS SECOS Euros/Kg Zona (Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)		
ALMENDRAS		
Comuna	3,51-3,61	Alicante
Comuna	3,15-3,50	Castellón
Largueta	5,21-5,31	Alicante
Marcona	7,16-7,26	Alicante
Marcona	7,20-7,35	Castellón
Planeta	3,56-3,66	Alicante
INDUSTRIALES Euros/Kg Zona (Entrada almacén. Cotización más frecuente)		
ACEITE		
Oliva		
Lampante >2º	3,00-3,10	Castellón
Oliva Virgen 0,8º-2º	3,25-3,30	Castellón
Oliva Virgen Extra	3,40-3,50	Castellón
Garrafa Entera	2,10	Castellón

Importación.....	392,00
TRIGO NACIONAL	
Salvado de Trigos Finos.....	305,00
Forrajero.....	393,00
Panificable, mín. 11.....	406,00
Triticales.....	S/C
FRUTOS SECOS Euros/Tm	
ALMENDRAS	
Común 14 mm.....	5.600,00
Largueta 12/13 mm.....	6.100,00
Largueta 13/14 mm.....	6.400,00
Marcona 14/16 mm.....	11.700,00
Marcona 16 mm.....	12.000,00
AVELLANA	
Negreta en grano.....	7.300,00
PIÑÓN	
Castilla.....	60.000,00
Cataluña.....	59.500,00
LEGUMBRES Euros/Tm	
GUISANTE	
Forrajero.....	S/C
Forrajero	S/C
Importación.....	S/C
ACEITE	
Palmiste	S/C
Importación.....	S/C
Crudo de Palma.....	1.727,00

Naranja Lane Late Calidad 1ª 0,08-0,11
 Naranja Lane Late Calidad 2ª S/O
 Naranja Navel Powell,
 Barfiels y Chisslet 0,13-0,16
 Naranja Valencia Midnight
 y Delta 1ª 0,16-0,19
 Naranja Valencia Midnight
 y Delta 2ª 0,12-0,15
 Naranja Industria Grupo Navel 0,10-0,11
 Naranja Industria Grupo Blanca 0,10-0,11
 Nota: Los precios son orientativos, en arbol, origen cordoba. Sin IVA incluido para la naranja de industria los precios son sobre camion segunda sesion de la campaña.
 Mercado ralentizado. Se deja de cotizar la salustiana por falta de fruta en campo y operaciones. Bajada general de todas las cotizaciones de naranja en fresco y se cotizan por primera vez las Valencia Midnight y Delta de 2ª. Ligeramente bajada e las variedades de naranja para industria. La parte superior de la horquilla de las variedades de industria corresponde a contratos de volúmenes altos. Próxima sesión el 17 de mayo de 2021.
 Precios de la Mesa de Cereales de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 28 de abril de 2022. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CEREALES Euros/Tm	
TRIGO DURO	
Grupo 1.....	S/C
Grupo 2.....	S/C
Grupo 3.....	S/C
Grupo 4.....	S/C
TRIGO BLANDO	
Grupo 1.....	S/O
Grupo 2.....	S/O
Grupo 3.....	S/O
Grupo 4.....	S/C
Grupo 5.....	S/C
OTROS PRODUCTOS	
Tricale.....	S/O
Cebada.....	S/O
Avena.....	S/O
Maíz.....	S/C
Sorgo.....	S/C
Habas.....	S/O
Colza.....	S/C
Guisantes.....	S/O
Girasol Alto Oleico.....	S/O
Girasol.....	S/O
Próxima sesión 2 de junio de 2022.	
Mesa de almendras de la Lonja de Contratación de Productos Agrarios de Córdoba. Cotización para partidas de grano de almendra en cáscara, situado sobre el almacén partidador. Acta de la sesión del 13 de mayo 2022. Precios orientativos agricultor en destino.	
ALMENDRAS Euros/Kg	
Belona.....	5,40
Soleta.....	3,78
Floración Tardía Monovarietal.....	3,78
Guara.....	S/O
Antoñeta.....	S/O
Constantí.....	S/C
Comuna Tradicional (máx. 0,2).....	3,65
Ecológica.....	S/O
Nota: Escasas operaciones.	
Próxima sesión el 26 de mayo de 2022.	

Lonja de León
 Información de precios agrarios orientativos, en almacén, del día 11 de mayo de 2022, fijado en la Lonja Agropecuaria de León.
CEREALES Euros/Tm
 Trigo Pienso..... 357,00

Cebada.....	345,00
Triticale.....	345,00
Centeno.....	323,00
Avena.....	344,00
Maíz.....	438,00
ALUBIAS Euros/Kg	
Canela.....	S/C
Negra.....	S/C
Palmeña Redonda.....	S/C
Planchada.....	S/C
Plancheta.....	S/C
Pinta.....	S/C
Riñón de León.....	S/C
Redonda.....	S/C
PATATAS Euros/Kg	
Agria.....	300,00
Jaerla.....	S/C
Kennevec.....	170,00
Red Pontiac.....	190,00
Red Scarlett.....	170,00
Hermes.....	230,00
Yona.....	170,00
FORRAJES Euros/Kg	
Alfafa Paquete Rama.....	S/C
Paquete Deshidratado.....	S/C
Paja 1ª (Cebada).....	40,00
Veza Forraje de 1ª.....	S/C
Forraje.....	S/C

Lonja de Binéfar
 Información de precios orientativos de los cereales, acordados como más representativos, referidos al 11 de mayo de 2022. Sobre camión con destino fábrica, posición Binéfar.
CEREALES Euros/Tm
 Maíz..... 375,00
 Cebada 64 kg/hl..... 376,00
 Trigo Pienso..... 393,00
 Panificable..... 404,00
ALFALFA Euros/Tm
 Rama 1ª - A..... S/C
 Rama 2ª..... S/C
 Rama 3ª..... S/C
 Precio medio s/camión, salida fábrica de zona.

Lonja de Murcia
 Información de los precios de las almendras, del 12 de mayo de 2022. Cotización para las pequeñas partidas de grano de almendra en cáscara (en torno a 10 Tm), situado sobre el almacén del partidador, facilitados por la Lonja Nacional de Almendra de Mercamurcia.
ALMENDRAS Euros/Kg
 Marcona..... 7,34
 Largueta..... 5,36
 Comuna..... 3,61
 Ferragnes..... 4,12
 Garrigues..... 4,65
 Guara..... 3,71
 Ramillete..... 4,65
 Comuna Ecológica..... 8,08

Lonja de Reus
 Información precios medios de los frutos secos, referida al día 9 de mayo de 2022, en la Lonja de Reus (Tarragona). Información facilitada por EFEAGRO.
FRUTOS SECOS Euros/Kg
ALMENDRAS GRANO
 Guara..... 3,45
 Comuna Ecológica..... 7,30
 Pelona..... 2,55
 Común..... 3,35
 Largueta..... 5,00

Mallorca.....	3,25
Marcona.....	6,95
Mollar.....	3,25
AVELLANAS	
San Giovanni, libra.....	1,75
Tonda, libra.....	1,80
Corriente, libra.....	1,80
Negreta, libra.....	2,00
PIÑÓN	
Andalucía.....	60,00
Castilla.....	60,00

Lonja de Salamanca
 Información precios de la Mesa de Cereales, del 9 de mayo de 2022, en la Lonja Agropecuaria de Salamanca.

CEREALES Euros/Tm	
Trigo Blando.....	365,00
Cebada P.E. (+64).....	355,00
Avena.....	346,00
Centeno.....	349,00
Triticale.....	358,00
Maíz (14º).....	361,00
LEGUMINOSAS Euros/Tm	
Garbanzo Pedrosillano.....	775,00
Lenteja Armaña (IGP).....	1.200,00
OLEAGINOSAS Euros/Tm	
Girasol (9-2-44).....	S/C
Girasol Alto Oleico.....	S/C
FORRAJES Euros/Tm	
Avena Forraje.....	S/C
Paja Paquete Grande.....	53,00
Alfafa Empacada.....	S/C
Veza.....	S/C

Lonja de Segovia
 Precios semanales de los cereales fijado en la Lonja Agropecuaria de Segovia del día 12 de mayo de 2022. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES Euros/Tm	
Alfalfa	
Empacada.....	168,00
Avena.....	339,00
Cebada	
Nacional de 62 Kg/Hl.....	341,00
Centeno.....	329,00
Girasol.....	S/C
Girasol 9-2-44.....	S/C
Paja Empacada.....	50,00
Trigo Nacional, Pienso 72 Kg/Hl.....	349,00

Lonja de Sevilla
 Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 28 de abril de 2021. Origen almacén agricultor con capacidad de carga rápida, buen acceso y báscula.

CEREALES Euros/Tm	
TRIGO BLANDO PANIFICABLE	
Grupo 1.....	S/C
Grupo 2.....	S/C
Grupo 3.....	S/C
Grupo 4.....	S/C
Grupo 5, Pienso.....	S/C
Pienso Importación.....	390,00
TRIGO DURO	
Grupo 1.....	S/C
Grupo 2.....	S/C
Grupo 3.....	S/C
Grupo 4.....	S/C
Grupo Nacional.....	S/C
Importación.....	S/C
Avena Importación.....	S/C

Nacional.....	S/O
Cebada, igual y más de 64.....	S/O
Menos de 64.....	S/O
Importación Origen Puerto.....	370,00
Maíz Importación origen Puerto.....	365,00
Nacional.....	S/C
Habas Nacional.....	S/O
Importación.....	S/C
Guisantes Nacional.....	S/O
Importación.....	S/O
Girasol Alto oleico +80%.....	S/O
Convencional.....	S/O
Colza.....	S/O
Nota: Próxima sesión el 17 de mayo.	

Lonja de Toledo
 Información de la Mesa de Cereales referida al día 5 de mayo de 2022. Precios orientativos en origen agricultor sobre camión. Condiciones de calidad OCM. Cereales-FEGA (Campaña 2021-2022).

CEREALES Euros/Tm	
MAÍZ	
Maíz Secadero.....	368,00
CEBADA	
Pienso +62 kg/Hl.....	356,00
Pienso -62 kg/Hl.....	350,00
AVENA	
Rubia.....	344,00
Pienso.....	344,00
TRIGO	
Duro Pr>12.....	S/C
Pienso +72 Kg/Hl.....	370,00
Fuerza +300w +14 pr.....	S/C
Fuerza -300 +12,5 pr.....	S/C
Panificable Pr>11, W<200.....	375,00
Chamorro.....	S/C
Triticale.....	364,00
Centeno.....	S/C
Yeros.....	315,00
Garbanzo sin limpiar.....	S/C
Veza.....	358,00
Guisante.....	S/C
Nota: Mínima bajada en los trigos y repeticiones en el resto de productos. Mercado internacional incierto, con altibajos. Próxima reunión el 19 de mayo de 2022.	

Lonja de Valencia
 Información de la Mesa de precios de Cítricos del Consulado de la Lonja de Valencia, de la sesión del día 9 de mayo de 2022. Campaña 2021-2022.

GRUPO NARANJAS Euros/Kg	
SUBGRUPO NAVEL	
Navelina.....	Sin existencias
Navel.....	Sin existencias
Navel Lane Late.....	0,09-0,16
Navel Powell, Barnfield y Chislett.....	0,11-0,23
GRUPO SANGRE	
Sanguinelli.....	Sin existencias
GRUPO BLANCAS	
Salustiana.....	Sin existencias
Barberina y Mid-night.....	0,14-0,23
Valencia Late.....	0,11-0,21
GRUPO MANDARINAS Euros/Kg	
GRUPO SATSUMAS	
Iwasaki.....	Sin existencias
Okitsu.....	Sin existencias
Owari.....	Sin existencias
GRUPO CLEMENTINAS	
Clemenrubi, Orogrós	
Y Basol.....	Sin existencias
Orunules.....	Sin existencias
Marisol.....	Sin existencias

MERCADOS NACIONALES

Miolo.....Sin existencias	
Arrufatina.....Sin existencias	
Clemenules	
Orogrande.....Sin existencias	
Hernandina.....Sin existencias	
GRUPO HÍBRIDOS	
Clemenvilla.....Sin existencias	
Tango.....Sin existencias	
Nardocott.....Sin existencias	
Ortanique.....0,09-0,14	
Orri.....0,50-0,85	
Información de los precios agrarios de la sesión celebrada en el Consulado de la Lonja de Valencia, del 12 mayo de abril de 2022.	
ARROCES	Euros/Tm
CÁSCARA	
Gleiva,	
disponible Valencia.....470,00	
J. Sendra,	
disp. Valencia.....470,00	
Monsianell,	
disp. Valencia.....470,00	
Fonsa,	
disp. Valencia.....470,00	
Guadamar,	
disp. Valencia.....S/C	
Furia,	
disp. Valencia.....S/C	
Gladio y Tahibonnet,	
disp. Valencia.....S/C	
Sirio,	
disp. Valencia.....S/C	
Puntal.....S/C	
Bomba,	
disp. Valencia.....Sin Operaciones	
Precios según rendimientos, a granel	
BLANCO	
Vaporizado,	
disponible Valencia.....800,00-820,00	
Gleiva, Senia, Fonsa Extra,	
disponible Valencia.....820,00-830,00	
Guadamar Extra,	
disponible Valencia.....740,00-760,00	
Largo Índica,	
disponible Valencia.....780,00-800,00	
Precios por tonelada a granel.	
SUBPRODUCTOS	
Cilindro,	
disponible Valencia.....245,00-255,00	
Medianos Corrientes,	
disponible Valencia.....460,00-470,00	
Medianos Gruesos,	
disponible Valencia.....490,00-500,00	
CEREALES-LEGUMINOSAS	Euros/Tm
Maíz Importación,	
disp. Puerto Valencia.....S/C	
Maíz Nacional,	
destino Valencia.....380,00	
Cebada	
Nacional, dest. Val.....Sin Operaciones	
Avena Rubia,	
dest. Valencia.....Sin Operaciones	
Blanca, destino Valencia. Sin Operaciones	
Guisantes Nacional,	
dest. Valencia.....Sin Operaciones	
Veza Nacional.....Sin Operaciones	
Semilla Algodón,	
destino Valencia.....Sin Operaciones	
Trigo Pienso Nacional,	
Tipo 1.....517,00	
Tipo 2.....S/C	
Tipo 3.....S/C	
Tipo 4.....398,00	
Tipo 5.....395,00	
Trigo importación.....S/C	
Precios por tonelada a granel.	
TURTOS Y HARINAS	Euros/Tm
Soja 44% baja proteína,	
disponible Barcelona.....500,00	
Soja 47% alta proteína,	
disponible Barcelona.....510,00	
Cascarilla de Soja,	
disponible Tarragona.....318,00	
Cascarilla de Avena,	
destino Valencia.....Sin Operaciones	
Alfalfa deshidratada, D. Pellets,	
16% prot., Aragón/Lérida.....S/C	
14% prot., Aragón/Lérida.....S/C	
B. Balas s/calidad A./Lér.....S/C	
Harina de Girasol Integral (28%),	
disponible Tarragona.....335,00-336,00	
disponible Andalucía.....355,00-356,00	
Harina de Girasol Alta Proteína (34-36%),	
disponible Tarragona.....415,00-416,00	
Palmiste,	
disp. Valencia.....Sin Operaciones	
Harina de Colza, dest. Valencia.....475,00	
Gluten Feed,	
disp. Valencia.....348,00	
Bagazo de Maíz,	
disp. Valencia.....395,00	

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 2 al 8 de mayo de 2022.

CEREALES

■ **De invierno: Cádiz:** El estado fenológico más tardío es el BBCH 57-59 (Fin de Espigado), el predominante el BBCH 71-77 (Grano lechoso), y el más avanzado el BBCH 83-87 (Grano pastoso). En la comarca de la **Campiña de Cádiz, zona de San José del Valle, Algar y Arcos de la Frontera** los **triticales** se encuentran en estado de grano lechoso y pastoso. Las **cebadas** también han mejorado, aunque hay poca por la zona, la que abunda es la caballar. Los **trigos blandos** se encuentran en estado de llenado de espigas y maduración de granos con buen estado fitosanitario. **Córdoba:** El estado fenológico predominante de los **cereales de invierno** es el BBCH 71-77 (Grano lechoso) y el más adelantado BBCH 83-87 (Grano pastoso). El pasado otoño e invierno seco facilitó el ahijado y desarrollo de la planta y aunque está mejorando bastante durante esta primavera tan favorable, no será suficiente para conseguir un rendimiento óptimo. **Granada:** El estado del cultivo más retrasado es el BBCH 61-69 (Floración), el predominante el BBCH 71-77 (Grano lechoso) y el más adelantado el BBCH 83-87 (Grano pastoso). Los **cereales** se han recuperado con las lluvias. En las comarcas de **Montefrío, La Vega, Íllora y Alhama**, zona de **Santa Cruz del Comercio** los **trigos blandos, cebadas y avenas** han espigado razonablemente y se encuentran llenando grano y las más adelantadas iniciando la fase de grano pastoso. La cosecha se prevé media-baja. En las comarcas **Alpujarras, Guadix, Baza y Huéscar**, hay muchas parcelas con escaso tamaño, poco ahijado y espigas diminutas que provocarán mermas importantes en los rendimientos. **Huelva:** El estado fenológico predominante es el BBCH 71-77 (Grano Lechoso), el más retrasado el BBCH 51-59 (Espigado-Floración) y el más avanzado el BBCH 83-87 (Grano Pastoso). El cultivo se muestra acelerando su proceso de maduración debido a las altas temperaturas de la última semana. En zonas más tardías en cuanto al desarrollo de las plantas como **El Andalucía**, el estado más generalizado del cultivo es el de "espigado". La comarca cerealista del **Condado Campiña** tiene hasta este momento mejores perspectivas de rendimiento que otras cercanas como el **Condado Litoral o la Costa. Málaga:** El estado fenológico más avanzado es el BBCH 71-77 (Grano lechoso) y el más tardío el BBCH 51-59 (Espigando). En las comarcas **Norte, Centro y Vélez-Málaga** el cultivo de **trigos duros, blandos y cebadas cervreras** se encuentran entre explotaciones espigando con las siembras más tardías y retrasadas con fincas que están formando el grano. **Sevilla:** El **cereal** ha experimentado una significativa mejoría gracias a las lluvias caídas durante la primavera y se encuentra muy adelantado en general con la mayoría de las parcelas en grano lechoso, floración las más atrasadas y grano pastoso en las más adelantadas. ■ **De primavera: Córdoba:** Las parcelas de **maíz** se encuentran en sus primeras fases de desarrollo. Las temperaturas bajas y las lluvias de semanas pasadas retrasan el desarrollo de estas plantas de verano que requieren temperaturas más cálidas para su correcta evolución. **Granada:** El estado fenológico más avanzado en las parcelas de **maíz** es el BBCH 11-19 (Despliegue de hojas) y el predominante el estado BBCH 1-9 (Nascencia). Se están sembrando parcelas en la comarca de **La Vega de maíz grano**, estando las más avanzadas en estado fenológico de desarrollo de las primeras hojas. El cultivo está limpio de hierbas y se observan menos parcelas este año. **Sevilla:** Se inicia la preparación del terreno para la siembra en las parcelas destinadas a la siembra del **arroz**. Siega, oreo y empaçado de las forrajeras. Se produce la granazón en el cultivo de la **quinua**.

CULTIVOS HORTÍCOLAS

■ **Protegidos: Almería:** En los invernaderos del **Poniente**, continúan las recolecciones de las plantaciones de primavera de **tomates**. Las plantaciones de **pimientos** que no han arrancado para poner otro cultivo están finalizando los últimos cortes, y en otros casos se están arrancando los restos de cultivo para preparar el suelo para la próxima campaña. Continúa la recolección de las nuevas plantaciones de **berenjenas** y se arrancan las plantaciones agotadas. Las plantaciones de primavera de **pepino corto y largo** continúan en producción. La mayoría de las plantaciones de **calabacines** están en plena recolección o finalizando el cultivo. Sigue la recolección de las variedades más tempranas de **sandías**. La campaña no ha tenido un buen desarrollo debido a la meteorología, con días de lluvias, calimas, nublados y bajas temperaturas, en esta situación los abejorros no han podido hacer su trabajo en condiciones. Hay invernaderos que no están cortando, con los frutos en fase de engorde y otros se encuentran en fase de polinización y cuaje. Los rendimientos están siendo bajos, hasta el momento se vienen a sacar unos 2-4 kg/m². Se están recolectando **melones** de las variedades **Categoría y Galia** y algunos piel de sapo, el cultivo presenta un retraso de unos 15-20 días. En los semilleros se están preparando las siembras con partidas de **pimientos**, principalmente. En los invernaderos de **Nijar**, continúa la recolección de **tomates**. Se aprecia en cultivos de ciclo largo que ha bajado la producción sobre un 50%, y en los de primavera un 20%, entre otros motivos por la presencia de mildiu. Continúa la recolección de las **berenjenas**. Todavía hay parcelas con plantas afectadas por la calima y el exceso de agua. Los frutos empiezan a normalizar su aspecto exterior. Los **pimientos, calabacines y sandías** se encuentran en recolección. La **sandía** continúa en recolección, aunque en cantidades muy por debajo de la media de otros años en esta época, y con una calidad muy dispar. Se viene a sacar de 2-4 kg/m². Siguen los problemas de cuaje, pero ya se ven invernaderos con una buena producción. **Granada:** Se realizan labores de limpieza en los invernaderos de **tomate** que han finalizado la campaña. Hay explotaciones que se encuentran sacando **Cherrys** con unos rendimientos de 10-12 kg/m² al final de campaña. La producción de los invernaderos de **pepino** se ha situado entre 5-10 kg/m². El virus Nueva Delhi ha mermado la cosecha en algunas zonas. Los **calabacines** también se han visto afectados por esta virosis perjudicando rendimientos. Las plantaciones de **judías verdes** tanto planas como redondas se han situado en 1-1,5 kg/m². La campaña ha finalizado y en muchos invernaderos el cultivo se ha arrancado. Han comenzado a salir **sandías negras y blancas sin pepitas**, el resto sigue en fase de engorde de frutos. Las cotizaciones están altas debido a que hay poca oferta. Hay una falta de mano de obra importante para los trabajos en los invernaderos. **Huelva:** En las plantaciones de **fresas**, la campaña de recolección está muy avanzada. Sube ostensiblemente la temperatura y los niveles de ataque de plagas se elevan (Pulgón Thrips). Las principales variedades a recoger son **Rociera, Rábida, Fortuna y Victoria**. Las cotizaciones han caído por debajo del euro el kilo y siguen en la misma tónica. En las **frambuesas**, siguen realizándose recolecciones y aumentan los niveles de maduración de la planta debido a la climatología especialmente. En los **arándanos**, la producción de mayo está siendo muy alta y los precios tienden a la baja. Sin problemas de plagas ni enfermedades. ■ **Al aire libre: Almería:** En el **Bajo Almanzora**, las parcelas de **lechugas** se encuentran entre "desarrollo de hojas" y "desarrollo de las partes vegetales cosechables". En los **Vélez**, en las **lechugas** se produce el desarrollo de las plantas. La cabeza comienza a formarse en las parcelas más adelantadas. En el **Bajo Almanzora** se recogen **lechugas romanas, iceberg y babys** con unos rendimientos del 80% de las piezas comerciales, es decir 59.000 por ha y calibre 9. También el **Bajo Almanzora**, las **sandías** se encuentran en fase de cuajado para las más tempranas y en polinización de la flor otras, como la variedad **Boston**. La densidad de plantas en la zona es de 3.300/ha. Los **melones amarillos** se encuentran en fase de crecimiento vegetativo de la planta, llenando el túnel de vegetación. La densidad de plantas en la zona es de 4.200 por hectárea. **Cádiz:** La recolección de **puerros** en la comarca **Costa Noroeste** sigue en variedades como Duratón F-1, con porte de 30 cm y aconsejado en siembras precoces. Los rendimientos están siendo de 40-50 tn/ha. Se siguen regando por aspersión y no se observan enfermedades, están muy sanos. En **Sanlúcar de Barrameda** la recolección de **zanahorias** se desarrolla en parcelas en manojos. Otras están con riegos por aspersión. El cultivo en la zona de **Jerez de la Frontera** está más tardío, aunque con la raíz en crecimiento. Los rendimientos están siendo altos y el cultivo no ha tenido problemas de enfermedades ni plagas. En la comarca **Costa Noroeste, Sanlúcar de Barrameda, zona de La Algaída** se recogen tapines blancos con un calibre gordo, algunos pasados de peso y tamaño. En esta misma comarca, los invernaderos de **pimientos** se encuentran en fase de crecimiento de plantas, entutorado de brotes y en las más avanzadas iniciando la floración y cuaje. **Córdoba:** El estado fenológico predominante en las **lechugas** es BBCH 41-49 (Desarrollo de las partes vegetales cosechables), estando las más tardías en BBCH 10-19 (Desarrollo de hojas). Se le aplican abonados de cobertera del 15-5-35, se han regado menos que otros años debido a las abundantes precipitaciones primaverales. En la zona de **Cabra** ha empezado la recolección de la **lechuga romana y baby**. En torno a **Cabra** ha comenzado la plantación de **tomates "Piel doncella"** y **"Rosa de Huesca"** con dosis de unas 20.000 plantas/ha, con un previo abonado de fondo con complejos del tipo 8-15-15 a dosis de 750-900 kg/ha. **Granada:** En la comarca de **Alhama, zona de Zafarraya**, las **lechugas** se encuentran en estado fenológico de crecimiento

de hojas. Se están sacando **habas de verdeo** en las parcelas. Las **alcachofas** están en producción en esta zona. Están comenzando las plantaciones de **coliflores y coles**. En la comarca de **La Costa**, zona de **Motril**, se recogen **espinacas y cilantro**. Se cosechan **coles picudas** en zonas próximas a la costa en **Salobreña y Almuñécar**. Hay pocas parcelas de **guisantes** en **Motril, Salobreña, Almuñécar y Albuñol**, pero se siguen recolectando fincas. En la comarca de **La Vega** se recolectan **espárragos** con más producción estos últimos días. **Málaga:** El estado fenológico predominante de las **cebollas tempranas** es el BBCH 41-49 (Desarrollo de las partes vegetales cosechables) y en las tardías el BBCH 10-19 (Desarrollo de hojas). En la comarca **Norte**, las **cebollas tempranas** se encuentran en estado de finalización de engorde del bulbo. Para completar el crecimiento del bulbo se aplica doruro potásico o sulfato potásico con dosis de 200 kg/ha. Las **cebollas tardías** se encuentran en estado fenológico de desarrollo de hojas de 2 a 6. En la comarca Norte se siguen sacando **espárragos** en municipios como **Antequera, Sierra de Yeguas y Archidona**. La producción ha tenido sus mermas debido a la dimatología desfavorable con muchos días de lluvias, alta humedad y nubosidad elevada. El mes de marzo fue malo por las lluvias, abril mejoró y le queda mayo para finalizar campaña. La media de kilos está siendo de 5-6 tn/ha. **Sevilla:** En marcha la campaña de recolección a granel de la **zanahoria**. Se produce el inicio de la floración en las parcelas más tempranas sembradas de **maíz dulce**. Plantación escalonada y primeros estadíos de desarrollo del **tomate de industria** que ya empiezan a mostrar sus primeras flores en las parcelas más adelantadas. Campaña de recolección en los invernaderos de flor cortada de la **Marisma**.

FRUTALES NO CÍTRICOS

■ **Frutos secos: Almería:** Los **almendros** de la provincia presentan el siguiente estado según las zonas: En el **Bajo Almanzora**, la cosecha ha quedado muy mermada. En la fase de polinización hubo problemas de cuaje y con la calima el barro cubrió las hojas, parando la planta. En el año hidrológico llevan 500 l/m². En la zona de **Cuevas de Almanzora** sigue entrando agua al pantano, que se encontraba con 35-40 Hm3. No se han podido dar faenas debido a las lluvias y están retrasadas. En los **Vélez**, el cultivo del **almendro** ha sufrido importantes daños por la meteorología de las últimas semanas, lo que provocará grandes pérdidas en la producción para esta campaña. En el **Alto Almanzora**, tras las 3 semanas de intensas lluvias y humedad relativa elevada en el ambiente, sin que apenas haya salido el sol, el cuajado de frutos de las variedades más tardías se ha visto afectado, temiendo la pérdida de buena parte de la cosecha. En el **Alto Andarax-Nacimiento**, se observan problemas de cuajado de fruto y pérdida de producción en algunas zonas de la comarca debido a diversos fenómenos meteorológicos, como el polvo de la calima y el ataque de hongos por exceso de humedad. En el **Campo de Tabernas**, continúan los terrenos empapados de agua. Se ve poca incidencia de plagas y enfermedades. **Córdoba:** Las temperaturas suaves de enero y febrero han adelantado la fenología de los **almendros** en unos 15 días, encontrándose en la actualidad en fase de engorde, llegando el fruto al 75% del tamaño en las parcelas más adelantadas. Se realizan tratamientos antifúngicos de control y preventivos, principalmente contra cribado y mancha ocre-roya. **Jaén:** El estado fenológico más tardío de los **almendros** es el I1 (Fruto cuajado-en crecimiento) y el predominante el estado de I2 (Fruto en crecimiento al 50%). En las comarcas de **Sierra Morena, zona de Marmolejo y Campiña Norte, zona de Torreblascopedro y Mengíbar**, los **almendros** se encuentran en estado fenológico de engorde del fruto. En la comarca de **Sierra Mágina, zona de Huelma**, los **almendros** han tenido más problemas de polinización debido a las lluvias y temperaturas bajas de semanas atrás. En la comarca de **Sierra de Segura, zona de Santiago-Pontones**, se han producido problemas en el cuaje y habrá mermas de producción. **Sevilla:** Se produce el engrosamiento de frutos en **almendros**. ■ **Frutales de hueso y pepita: Almería:** En las plantaciones de **cerezos**, se observan manchas y problemas de cuajado de fruto y pérdida de producción por ataque de hongos, debido al exceso de humedad. **Granada:** El estado fenológico más tardío en los **cerezos** es el G (Caída de pétalos) y el más avanzado el H (Fruto cuajado). En la comarca **De la Vega y Montefrío**, el estado fenológico de los **cerezos** oscila entre el inicio de la caída de pétalos para las variedades más tardías y el fruto iniciando el engorde para las tempranas. En las comarcas de **Huércar e Iznalloz**, los **cerezos** han finalizado la floración, con la caída de cáliz y con el fruto recién cuajado. Hay un retraso en la fenología debido a la climatología, días de lluvias y bajas temperaturas de marzo y abril. La fase de cuaje ha sido mala sobre todo las más precoces. **Huelva:** Los calibres de **melocotón y nectarina** que han salido en abril han sido de calibre B mayoritariamente. Los de mayo, están siendo tanto A como B. Los rendimientos se consideran muy buenos y se sitúan entre los 28-30 Tm/ha. Los **ciruelos** presentan un estado de crecimiento del fruto y comienzo de maduración de las variedades más tempranas. **Málaga:** El estado fenológico más tardío en los **cerezos** es el G (Caída de pétalos) y el más avanzado el H (Fruto cuajado). En la comarca **Norte y Vélez-Málaga** los **cerezos** se encuentran en los estados fenológicos de cuajado de frutos y comienzo del engorde de las **cerezas**. Tienen un calibre de 10mm en las más avanzadas y con los pétalos cayendo en otras. La fenología se ha visto retrasada dos semanas debido a la climatología. En las fincas se está picando hierba y desbrozando manualmente la hierba. **Sevilla:** Engrosamiento de frutos en **ciruelos**. Maduración y recolección de las variedades de **melocotones y nectarinas** extratemperanas de la **Vega y la Marisma**.

CÍTRICOS

Almería: El cultivo se desarrolla en su fecha natural. El estado fenológico predominante en los **naranjos** es el F (Flor abierta) y en las parcelas más adelantadas entre G (Caída de pétalos) e I (Cuajado del fruto). El cuajado está siendo positivo aplicándose correctores de carencias y algas para facilitarlos. **Huelva:** En las **naranjas**, la recolección de variedades tales como **Navelate, Lanelate** se encuentra en estos momentos en torno al 70%. **Málaga:** En la comarca **Centro, zona de Cártama y Pizarra** los **limones Verna** se encuentran en fase de fin de floración y cuajado. En las fincas se ha dado un tratamiento para estimular el cuaje con algas y microelementos. En la comarca **Centro, zona de Álora, Pizarra, Cártama y Coín** las **naranjas y mandarinas** se encuentran en fase de cuaje y comenzando el crecimiento del fruto. Hay zonas más tardías con la caída de pétalos. Se están abonando con complejos ternarios y aplicando algas y correctores de carencias favorecedores del cuaje. La campaña actual sigue con variedades retrasadas como **Lanes y Salustianas**, comenzando a cuenta gotas las **Valencias**. **Sevilla:** Se generaliza la caída de estilos y se ven cada vez más parcelas con los frutos cuajados en nuestra provincia. Continúa la cosecha de **Valencia Late, Navelates y Lane Lates** con solape de variedades y baja cotización.

OLIVAR

■ **De almazara: Almería:** En aquellas parcelas en las que las precipitaciones lo han permitido se han dado labores de grada y aplicaciones de cobre. En los **Vélez**, en las zonas más secas se realizan labores de acondicionamiento del terreno. Debido a las lluvias hay labores retrasadas, gradeos sobre todo para eliminar hierbas, y tratamientos. En el **Alto Andarax-Nacimiento**, está comenzando la floración con parcelas en las primeras flores y otras con la corola blanca. En **Rio Nacimiento** la inflorescencia presenta cáliz y corola de igual tamaño. En el **Bajo Andarax-Campo de Tabernas**, se ve algo de repilo, y adultos de prays de la generación antófaga, por lo que algunas fincas están dando tratamiento. **Cádiz:** El estado fenológico más tardío es el C (Formación de las inflorescencias), las más avanzadas se encuentran en F2 (Plena floración). En la comarca de la **Sierra, zona de Olvera**, la trama está en crecimiento con el cáliz y la corola visible. El **olivar** en esta zona se desarrolla en su fecha habitual. Algunos iniciando floración, siendo los lechín los más adelantados y los verdiales lo más retrasados, en la zona se dan también manzanillos y picuales. El agricultor que puede, está tratando antes de la floración con cobre, aminoácidos y abono foliar. **Córdoba:** El estado fenológico más tardío es el C (Desarrollo de las inflorescencias) y el más adelantado F2 (Floración), se dan unos diez días de adelanto con respecto a un año normal. Se realizan tratamientos contra la segunda generación del prays, así como labores de control de malas hierbas. **Granada:** En las comarcas de la **Alpujarra, Baza, Huércar y Guadix**, el **olivo** está con las inflorescencias fuera y con la corola y el cáliz del mismo tamaño. En las comarcas de **Montefrío, Iznalloz, La Vega** se están viendo las primeras flores y otras parcelas en zonas más altas y la comarca de **Alhama** con la corola más grande que el cáliz. Hay zonas con aplicaciones foliares de primavera a lo largo del mes de mayo. De momento no se está tratando el prays. Por la primavera lluviosa las fincas están teniendo muchas hierbas en esta época pasando dónde es posible cultivador y desbrozador de mano a los troncos.

MERCADOS NACIONALES

Pulpa seca remolacha granulada,	
Import., disp. Tarragona...	360,00-361,00
Import. disp. Andalucía...	375,00-376,00
Salvado de Trigo	
Cuartas, destino Valencia	318,00-320,00
Hojas, destino Valencia...	S/C
Terzerillas, destino Valencia...	S/C
Precios por tonelada a granel.	
GARROFAS Y DERIVADOS	Euros/Tm
Variedad Matalafera y similares (origen)	
ENTERA	
Zona Valencia...	S/C
Zona Alicante...	S/C
Zona Castellón...	S/C
Zona Tarragona...	S/C
Zona Murcia...	S/C
Zona Ibiza...	S/C
Zona Mallorca...	S/C
Precios tonelada a granel s/rendimientos	
Troceada Integral,	
disp. orig.	190,00-200,00
Troceada sin Harina	
disponible origen	215,00-225,00
Troceado Fino,	
disp. origen	175,00-180,00
Garrofin,	
disponible origen	Sin Operaciones
LEGUMBRES	Euros/Tm
Disponible origen	
ALUBIAS	
Redonda Manteca	S/C
Pintas Granberry	1.850,00
Michigan.....	1.600,00
Canellini	
Argentina 170/100.....	1.550,00
Blackeyes	1.700,00
Negras	1.500,00
Garrofin	2.500,00
GARBANZOS	
Nuevos 44/46	1.600,00
Nuevos 34/36	1.550,00
Nuevos 50/52	
(tipo café americano).....	1.500,00
LENTEJAS	
USA Regulars.....	1.550,00

Laird Canadá.....	1.250,00
Stone.....	1.050,00
Pardina Americana	1.500,00
Precios por tonelada, mercancía envasada.	
FRUTOS SECOS	Euros/Tm
CACAHUETE CÁSCARA	
Chino 9/11,	
disponible origen	2.400,00
Chino 11/13,	
disponible origen	2.300,00
CACAHUETE MONDADO	
Mondado Origen Argentina 38/42	
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.	
(Pocas operaciones)	
Marcona	
prop, Valencia.....	Sin Operaciones
Largueta	
prop, Valencia.....	Sin Operaciones
Comuna	
prop, Valencia.....	Sin Operaciones
Comuna ecológica,	
Valencia	Sin Operaciones
ALMENDRA REPELADA	
Comuna, sobre 14 mm,	
disponible Valencia	7.000,00
PATATAS	Euros/Tm
Agria Nueva,	
disponible Valencia	480,00
Lavada,	
origen España, disp. Val.....	360,00
Francesa Nueva de Salamanca,	
disponible Valencia	460,00
Nuevas de Cartagena.....	550,00
Elido o Similares,	
origen Francia, disp. Valencia.....	360,00
Precios s/origen y calidad, envas. en 25 kgs.	
CEBOLLAS	Euros/Tm
Variedad Grano, disponible origen	
pocas operaciones	
calibres 1 al 6, en campo.....	300,00

Sprin.....250,00
 Nota: Las cotizaciones conocidas facilitadas se entienden sin nuestra garantía ni responsabilidad. Para cualquier aclaración pueden dirigirse a la Sindicatura de este Consulado de la Lonja.

Lonja de Zamora

Información de los precios agrarios de la Mesa de Cereales del 10 de mayo de 2022 facilitados por la Lonja de Zamora. Almacén agricultor.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo	
Blando	349,00
Cebada	339,00
Avena.....	S/C
Maíz.....	342,00
Alfafa Empacada.....	S/C
Paja Empacada	S/C
Girasol.....	S/C
Trigo Forrajero	S/C
Centeno	S/C

La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 2 al 8 de mayo de 2022, facilitados por Gobierno de La Rioja (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

CEREALES	Euros/Kg
Trigo	
Media Fuerza	36,06
Pienso	35,46
Cebada Malta	34,86
Pienso	34,26
Maíz.....	S/C
Tricalé.....	35,16

Los cereales de invierno afrontan el tramo final de la campaña, una fase siempre decisiva para el desarrollo y el resultado final de cultivo. De ella depende que la meteorología favorable de la que han disfrutado en nuestra comunidad desde su siembra culmine en una buena cantidad y calidad del grano. Los agricultores se enfrentan

a este desenlace realizando tratamientos herbicidas, para controlar las abundantes malas hierbas que las lluvias de marzo y abril han activado, y también fungicidas, en prevención del riesgo elevado de propagación de enfermedades. Sin perder de vista el campo, nuestros productores siguen atentos a los mercados, este año de forma especial, ya que los costes de algunos insumos se han multiplicado por tres.

CHAMPIÑONES Y SETAS	Euros/Kg
Champiñón,	
Granel (Pie Cortado)	2,20
Bandeja (Pie Cortado).....	2,40
Industria 1ª Raíz.....	0,90
Industria 2ª Pie Cortado.....	0,80

Seta	
Ostra Granel.....	2,65
Ostra Bandeja	3,25
Seta	
Shii-Take Granel	4,50

Comienza mayo con una nueva repetición en los precios en todas las categorías de hongos. Los cultivadores de champiñón para industria van finalizando la cosecha de las últimas floradas antes de dar por concluida una campaña que se ha visto afectada negativamente por la incidencia de la enfermedad Dactylum en la producción del champiñón.

HORTALIZAS	Euros/Kg
-------------------	-----------------

Acelga	
Amarilla (invernadero)	0,65
Verde (invernadero)	0,65
Lechuga	
Rizada.....	4,05
Coliflor	7,60
Alcachofa.....	1,40
Industria.....	0,55
Fresco.....	0,70
Espárrago	
Fresco IGP Navarra.....	2,50
Guisante Verde Fresco.....	3,00
Haba Calzón	1,50
Grano.....	0,70

Durante esta semana las hortalizas de temporada están en plena producción, suponiendo un incremento de unidades en el mercado que conlleva una tendencia negativa en los precios de alcachofas, espárragos y habas. No es el caso de las coliflores, que con las variedades de primavera ya en pleno rendimiento han anotado un incremento en su cotización recuperando el valor perdido durante el mes de abril.

FRUTAS	Euros/Kg
PERA	
Conferencia	
DOP Palot	0,62-0,65
Conferencia	
Palot.....	0,58-0,60
Williams.....	0,09

GRUPO MANZANA	
Golden 70+	0,35
Fuji 70+	0,62

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

e mantienen firmes las cotizaciones de la fruta de pepita una semana más. En el caso de la pera Conferencia, cada vez quedan menos existencias en las cámaras frigoríficas; mientras que en el caso de las manzanas variedad Golden, algunos almacenistas permanecen a la espera para dar salida a sus producciones confiando en poder mejorar la cotización cuando haya falta de género en el mercado.

FRUTOS SECOS	Euros/Kg
ALMENDRAS	
Común	0,62
Largueta.....	1,16
Marcona	1,53
Floración tardía	1,28
Ecológica.....	1,71

Sin operaciones comerciales de entidad, el mercado de la almendra mantiene la estabilidad de los precios, atento a la evolución del cultivo en nuestro país y a unas importaciones que, debido a la fortaleza del dólar, se van encareciendo lentamente.

LEGISLACIÓN

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación amplía el plazo de solicitud de ayudas a entidades para la organización del programa CULTIVA 2022

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación ha prorrogado hasta el próximo lunes 30 de mayo el plazo para la presentación de las solicitudes de ayudas a entidades destinadas a la organización del programa CULTIVA 2022.

El objetivo de esta ampliación de plazo es maximizar la concurrencia de entidades a estas ayudas y ofrecer un amplio y variado catálogo de estancias formativas dirigidas a jóvenes agricultores y ganaderos.

En el Programa CULTIVA pueden participar las organizaciones profesionales agrarias de carácter general y ámbito estatal, así como cualquier entidad, asociación u organización representativa de los sectores agrícola y/o ganadero de ámbito nacional sin ánimo de lucro. Estas entidades son las encargadas de identificar las explotaciones modelo de acogida y diseñar las estancias y los programas formativos, así como de preparar, gestionar y coordinar logísticamente las mismas.

Este año la iniciativa cuenta con un presupuesto de un millón de euros para la organización de estancias de entre 5 y 14 días de formación que contribuyan a la transferencia de conocimiento y la formación práctica de los jóvenes profesionales agrarios.



El programa CULTIVA 2022 contribuye a la formación práctica de los jóvenes profesionales agrarios. / MAPA

Las entidades interesadas en participar en la tercera edición del programa CULTIVA deberán acompañar a su solicitud un plan de estancias formativas con el conjunto de explotaciones modelo de acogida y las estancias programadas en cada una de ellas. Este plan será de carácter supraautonómico y garantizará la presencia de explotaciones con mujeres al frente de las mismas.

Además, todas las explotaciones agrarias de acogida tendrán que estar vinculadas a la entidad que las presente y ser modélicas desde el punto de vista de la innovación, los medios productivos, el modelo de nego-

cio o las características sociales, ambientales o climáticas. El conjunto de los planes presentados por las entidades solicitantes conformarán el Catálogo de Estancias Formativas de 2022 y será la base para la selección de estancias por los jóvenes agricultores y ganaderos.

Toda la información se puede consultar en la página web del MAPA.

BOE

—Resolución de 13 de mayo de 2022, de la Dirección General de Desarrollo Rural, Innovación y Formación Agroalimentaria, por la que

se publica la Adenda al Convenio con la Sociedad Mercantil Estatal de Infraestructuras Agrarias, SA, en relación con las obras de modernización de regadíos del «Plan para la mejora de la eficiencia y la sostenibilidad en regadíos» incluido en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

—Orden HFP/413/2022, de 10 de mayo, por la que se reducen para el período impositivo 2021 los índices de rendimiento neto y se modifican los índices correctores por piensos adquiridos a terceros y por cultivos en tierras de regadío que utilicen, a tal efecto, energía

eléctrica aplicables en el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para las actividades agrícolas y ganaderas afectadas por diversas circunstancias excepcionales.

DOUE

—Reglamento de Ejecución (UE) 2022/740 de la Comisión, de 13 de mayo de 2022, por el que se establece la no aprobación de la sustancia activa 1,3-dicloropropeno, de conformidad con el Reglamento (CE) n.º 1107/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a la comercialización de productos fitosanitarios (1).

—Reglamento de Ejecución (UE) 2022/741 de la Comisión, de 13 de mayo de 2022, relativo a un programa plurianual coordinado de control de la Unión para 2023, 2024 y 2025 destinado a garantizar el respeto de los límites máximos de residuos de plaguicidas en y sobre los alimentos de origen vegetal y animal y a evaluar el grado de exposición de los consumidores a estos residuos, y por el que se deroga el Reglamento de Ejecución (UE) 2021/601 (1).

EFEAGRO



En 2021, el cooperativismo granadino demostró su estabilidad y fortaleza, tanto en España como en Europa. / COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS DE GRANADA

Las cooperativas granadinas crecen en socios y facturación

La facturación aumentó un 6,5% superando los 745 millones euros

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Cooperativas Agro-alimentarias de Granada celebró su Asamblea General, donde hizo balance de la evolución de los sectores agrícolas y ganaderos durante el ejercicio 2021. El encuentro contó con las intervenciones del presidente de la Federación, Fulgencio Torres, acompañado por el vicepresidente, Juan Rafael Granados y la secretaria, María Cano, junto al resto de miembros de la Junta Directiva, acompañados por el director de la Federación, Gustavo Ródenas y la subdirectora, M^a del Carmen Álvarez, además de una nutrida representación de Consejos Rectores, el presidente de Cooperativas Agro-alimentarias de Andalucía, Juan Rafael Leal; representantes del Gobierno Central, autonómico y provincial, además de entidades colaboradoras, entre otros invitados.

La inauguración estuvo presidida por el presidente de Cooperativas Agro-alimentarias de Granada, Fulgencio Torres; el presidente de Caja Rural Granada, Antonio León; el presidente de Cooperativas Agro-alimentarias de Andalucía, Juan Rafael Leal, y el director de la Federación, Gustavo Ródenas.

Fulgencio Torres puso en valor “el enorme esfuerzo realizado por cooperativas y todo el equipo

técnico de la Federación en este segundo año de pandemia, tan complicado a nivel humano y empresarial, donde hemos logrado avanzar y seguir trabajando por y para la alimentación y el bienestar de miles de personas”.

En 2021, el cooperativismo granadino demostró su estabilidad y fortaleza, tanto en España como en Europa. “Seguimos apostando por una agricultura social, emprendedora y resiliente, centrada en el suministro de alimentos sanos y de calidad a la sociedad. Tenemos un cooperativismo fuerte y decisivo, más consciente que nunca de su relevancia mundial para las personas, con una aportación imprescindible al desarrollo social y económico de nuestro territorio y, en particular, del medio rural”, subrayó el presidente de la Federación.

En el ámbito corporativo, la federación mantuvo su estructura con 93 cooperativas y/o sociedades agrarias de transformación (SAT's), las cuales aumentaron sus socios desde los 35.798 en 2020 a 36.007 en 2021. En términos económicos, la mayoría de los sectores aumentaron su facturación el pasado año. Frutas y hortalizas representa el 43% de la facturación total y creció de los 305 a 315 millones. El aceite de oliva representa el 36% y pasó de

De acuerdo al balance presentado, en 2021, el grupo frutas y hortalizas representó el 43% de la facturación total y creció de los 305 a 315 millones

251 millones a 259 millones. Crecimiento positivo tuvieron también suministros, ovino-caprino, frutos secos, cereal, lácteo, ecológico. “Esta buena evolución confirma el crecimiento del cooperativismo agroalimentario granadino, con una facturación global que superó los 745 millones de euros en 2021, un 6,5% más que el ejercicio anterior”, concluyó Fulgencio Torres.

El presidente de la Federación recordó las líneas estratégicas del trabajo desarrollado por la Junta Directiva en 2021. “Defendimos la rentabilidad de cada sector, con el apoyo de nuestros representantes sectoriales, a través de la presencia en instituciones y entidades, donde solicitamos acciones para la mejora de la situación del campo” explicó Torres, quien trasladó la preocupación por la subida de los costes de producción, la falta de protección de las producciones nacionales frente a las importaciones de terceros países, entre otras problemáticas.

“Realizamos muchos esfuerzos e innovamos para diferenciarlos

en los mercados y ofrecer la máxima calidad a nuestros consumidores. Constantemente lanzamos nuevos productos y atendemos las demandas de nuestros consumidores con calidad y profesionalidad. Somos conscientes de la importancia de la diferenciación, la sostenibilidad y creamos valor añadido para nuestros productores. Ahí está el futuro de nuestro sector y es donde debemos centrar todos nuestros recursos”, subrayó el presidente de la Federación, quien destacó la unión del sector del espárrago verde nacional para la creación de la Organización Interprofesional del Espárrago Verde de España, aprobada en 2021.

Durante este acto, la Federación compartió la necesidad de una futura PAC justa y con el presupuesto necesario que atienda las singularidades del agro granadino, la defensa del olivar tradicional, la correcta gestión de recursos hídricos y de una Ley de la Cadena Alimentaria eficaz y útil que defienda la competitividad de los profesionales del sector agra-

rio. También se exigió a la UE el control de las exportaciones de terceros países al mercado comunitario. “El incumplimiento de estos acuerdos, la competencia desleal que supone la entrada de producto con inferiores condiciones, requisitos sanitarios y laborales, nos perjudica”, recriminó Torres.

Por su parte, el director de la Federación, Gustavo Ródenas, comentó el refuerzo de los servicios técnicos para apoyar a las cooperativas en su funcionamiento, actividad productiva y comercializadora. “Estos servicios ayudan a conseguir máximos estándares de calidad, a la promoción de productos, a ser más eficientes en todos los ámbitos de nuestras empresas. En definitiva, el equipo de la federación nos acompaña en nuestro día a día con gran implicación y entusiasmo”.

La Federación provincial sigue a la cabeza en la gestión de ayudas de la PAC en Granada con 18.161 expedientes tramitados. El Servicio Mancomunado de Prevención de Riesgos Laborales de FAECA-AC Granada creció un 4% en número de usuarios, atendiendo a un total de 2.437 empresas: 62 cooperativas agroalimentarias, 1.863 empresarios agrícolas al aire libre y 512 empresarios agrícolas bajo plástico.

La formación alcanzó a 700 alumnos con 49 cursos formativos impartidos en toda la provincia. Especialmente numerosas fueron las acciones en materia de igualdad y fomento de la participación de mujeres en consejos rectores de cooperativas. También destaca la intensa actividad de asesoramiento jurídico, así como la labor de promoción y comunicación ligada a los productos de calidad de las cooperativas granadinas. Fieles a su cita con Fruit Attraction (Madrid), las cooperativas brillaron con sus frutas y hortalizas en esta cita internacional de negocios. Igualmente, la óptima calidad del AOVE con DOP Montes de Granada y el Espárrago de Huétor Tájar contaron con una intensa actividad divulgativa y promocional con apoyo de Cooperativas Agro-alimentarias de Granada.

La clausura de la Asamblea reunió a numerosas entidades y representantes institucionales. Junto a Fulgencio Torres y la Junta directiva, presidieron este acto Inmaculada López, subdelegada del Gobierno en Granada, Juan Antonio Palomino, diputado de Asistencia a Municipios provincial de Empleo y María José Martín, delegada territorial de Agricultura, representantes de Caja Rural Granada, Caixabank y Cajamar; Denominaciones de Origen, Agrocolor; entre otras entidades colaboradoras e invitados.

Domingo Martín Ortega, reelegido presidente de Asprocan

Su prioridad es la recuperación del cultivo en La Palma tras la erupción del volcán de Cumbre Vieja

VF. REDACCIÓN.

Domingo Martín Ortega ha sido reelegido como presidente de la Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias (Asprocan), según el acuerdo adoptado por la Asamblea General Ordinaria de la entidad celebrada en Santa Cruz de Tenerife.

Domingo Martín Ortega, presidente de la Asociación desde marzo de 2017, de la que hasta entonces había sido vicepresidente, se ha mostrado agradecido por esta renovación de la confianza de los representantes de la Asamblea. El presidente ha querido trasladar que la recuperación del cultivo en la isla

de La Palma tras la erupción del volcán de Cumbre Vieja será su principal prioridad para este nuevo mandato, que irá muy ligado al trabajo de diferenciación del plátano ante los consumidores para mantener así su fidelidad y la valoración del producto por su interior y no por su aspecto externo.



Domingo Martín Ortega. / ASPROCAN

Domingo Martín ha hecho hincapié también en la importancia de la unidad del sector

para llevar adelante el proyecto de recuperación del cultivo en estos tiempos especialmente complicados para una parte de los productores.

La elección ha tenido lugar en el marco de la Asamblea General Ordinaria, donde además se aprobaron los presupuestos de la asociación y se analizaron los asuntos de relevancia para el Plátano de Canarias de cara a este año 2022 entre los que se destacó la preocupación del sector ante las nuevas restricciones a nivel medioambiental que se exigen únicamente a las producciones europeas, dificultando de forma creciente la competitividad con la banana de terceros países.

WATERWAX®

Prolonga la vida comercial de la fruta



En **FOMESAFRUITECH**, la experiencia desde 1955 avala la fiabilidad de nuestros productos, siempre a la vanguardia de la postcosecha, para conseguir una excelente presencia y conservación de tu fruta.

La amplia gama de recubrimientos **WATERWAX®** adaptadas a diferentes cultivos: **cítricos, aguacate, mango, manzana, melón...** mejorando su aspecto, aumentando su brillo y su conservación, evitando las pérdidas de peso, retrasando el envejecimiento y prolongando la vida comercial de tus productos. Además, incluye una línea de recubrimientos especiales para **desverdizado, conservación** en cámara, envíos a **ultramar** y una cera especial para **veganos**.



FOMESA FRUITECH

Your postharvest partner since 1955



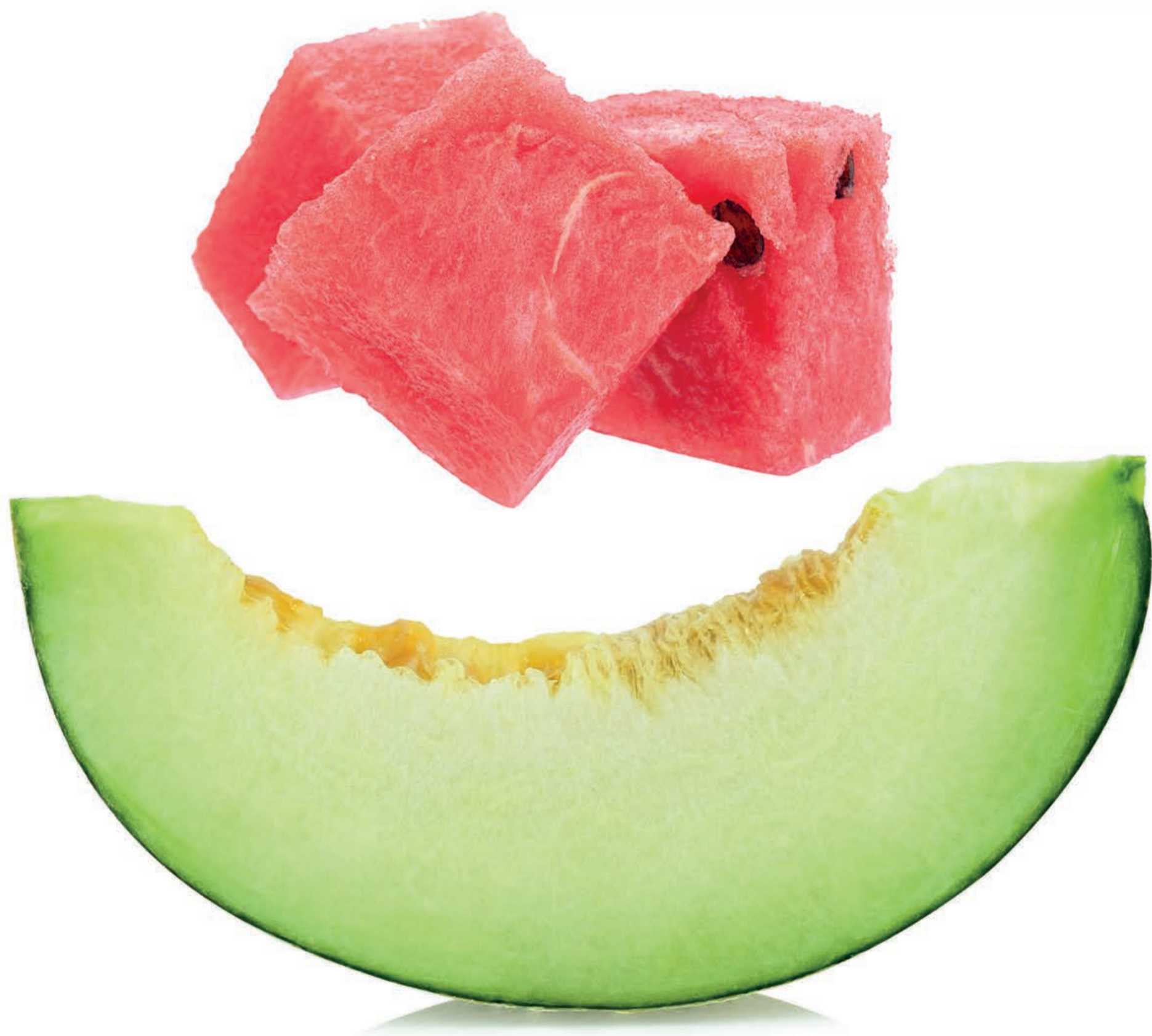
Camí del Racó, 10 - Pol. Ind. Norte
46469 Beniparrell - Valencia (España)

T. +34 96 121 18 62
F. +34 96 121 41 13

info@fomesafruitech.net
www.fomesafruitech.net

Melón

Sandía



valencia fruits
dossier

“El melón tendrá que doblar su precio para compensar la pérdida de kilos”

La secretaria general de Asaja Almería, Adoración Blanque, analiza el inicio de campaña de melón, marcado principalmente por las inclemencias meteorológicas

► GIA. ALMERÍA.

La inestabilidad meteorológica que ha imperado esta primavera, con diversos fenómenos inesperados, ha desestabilizado la campaña de melón, que acaba de comenzar. Aunque aún es pronto para emitir un veredicto sobre su resultado final, los productores y organizaciones agrarias elaboran sus propias previsiones.

Este es el caso de la Asociación Agraria de Jóvenes Agricultores (Asaja), donde su secretaria general en Almería, Adoración Blanque, reflexiona sobre lo que está ocurriendo con el melón este 2022. “Ha pasado como con la sandía, le ha afectado la calima y todas las inclemencias meteorológicas de esta primavera, donde se ha acumulado todo. Además, ha coincidido en el momento de la polinización y cuaje del melón”. Una serie de circunstancias que han propiciado la pérdida total en algunas plantaciones y la reducción de la producción en muchas otras.

Por todo ello, desde Asaja Almería estiman una pérdida total de producción en torno al



Se estima una pérdida total de la producción en torno al 20-25% respecto a la campaña de melón de 2021. / ARCHIVO

20%-25% respecto a la campaña de melón de 2021. En cuanto a la afección de la calima, temperaturas y lluvias sobre la producción, no solo importa la potencia de estos fenómenos meteorológicos, sino el momento del ciclo vital en

el que ocurren. Como señala Adoración Blanque, fue coincidiendo con “el momento de la polinización” cuando se produjeron estos hechos, un momento clave para el cultivo. Asimismo, el exceso de humedad ha hecho peligrar

la producción ante la amenaza de hongos y podredumbre.

Con todo esto, y observando las primeras recolecciones, desde Asaja señalan que “llevamos prácticamente una semana y se está viendo que se recoge entre

1 kilo y 1,5 kilos menos por metro cuadrado. Es decir, si habitualmente un agricultor obtiene 5-6 kilos de melón por metro, quizá esta campaña se quede en torno a los 4”.

■ ¿MÁS BENEFICIOS?

En este tipo de situaciones puede ocurrir que, con la pérdida generalizada de producto en el mercado, quienes sí consiguieran sacar adelante sus plantaciones obtengan mayores beneficios. Sin embargo, en esta ocasión parece que éste no será el resultado de la campaña de melón.

En primer lugar, tal y como indica Adoración Blanque desde Asaja Almería, “la inversión inicial ya estaba hecha” y a esto se suma “un aumento de la compra de abonos para intentar paliar la pudrición, el cuaje, aportar más nutrientes, etc. Todo para tratar de salvar la cosecha”. Por lo tanto, esta campaña de melón ha resultado más cara para los agricultores que en años anteriores.

Así, “para compensar este sobrecoste habría que doblar su precio, en primer lugar por la pérdida de kilos y en segundo, por la inversión extra en nutrientes para intentar sacar la producción adelante. Entonces, o se duplica el precio o no va a haber más beneficio”, aclara la secretaria general.

Aún a la espera de que avance la campaña, lo que el sector espera es, al menos, no incurrir en pérdidas. “El año pasado la campaña de melón fue regular, vamos a ver qué tal resulta esta”, sentencian desde Asaja Almería.







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



SOTECCO
we make your projects real





Estar a tu lado es el secreto de nuestro éxito.

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

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



www.soteco.com

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

+34 644 188 398
info@soteco.com
[/company/soteco](https://www.linkedin.com/company/soteco)



SmartFresh™

an AgroFresh solution

SmartFresh™ ProTabs lleva tu fruta más lejos.

- Ayuda a mantener la firmeza de la pulpa del melón.
- Retrasa la desecación del pedúnculo.
- Mantiene la apariencia externa.
- Conserva la calidad organoléptica por más tiempo.

AgroFresh

We Grow Confidence™

agrofresh.com

**RESPONSABLE COMERCIAL
ESPAÑA/NORTE:**

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

REGIÓN DE MURCIA:

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

Gregorio Melgar

Tel: 680 232 876
gmelgar@agrofresh.com

SUR/EXTREMADURA:

Daniel Fernández Pastrana
Tel: 696 447 137
dpastrana@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.

©2022 AgroFresh. Reservados todos los derechos. SmartFresh es una marca registrada de AgroFresh.

La campaña llega con retraso debido a las inclemencias meteorológicas que han retrasado el cuaje

► GIA. ALMERÍA

La campaña de sandía ha llegado con retraso a Almería en comparación a otros ejercicios debido, entre otros motivos, a las inclemencias meteorológicas que han retrasado el cuaje de este cultivo. Para el periodo 2021/22 se espera una bajada tanto en superficie como en producción de sandía en el campo almeriense tras los grandes datos que registró este cultivo en la pasada campaña, donde alcanzó 12.575 hectáreas, datos que convirtieron a la sandía en el cultivo de la provincia con más superficie, superando a pimiento y tomate.

Concretamente, según los datos ofrecidos desde la Delegación Territorial de Agricultura, Ganadería y Pesca de Almería, la superficie estimada para sandía será inferior a la alcanzada en la pasada campaña en un seis por ciento. El total de hectáreas que se esperan es de 11.850 frente a las 12.575 de la pasada campaña, lo que supone 725 hectáreas menos. Desde la Delegación explican que esta bajada de superficie en sandía con respecto a la campaña 2020/2021 se debe a varios factores: uno ha sido los malos precios obtenidos en la pasada campaña por la falta de demanda de dichos productos, y otro es que en esta campaña las plantaciones están teniendo un buen comportamiento, las condiciones climáticas han acompañado y las enfermedades están más controladas, por lo que la productividad está siendo buena, sumado a que los precios están siendo buenos y estables. Ante esta situación los cultivos se han alargado en el tiempo, poniendo menos cultivos de primavera o retrasando



Para el periodo 2021-22 se espera una bajada tanto en superficie como en producción de sandía. / GIA

La merma de kilos marca la campaña de sandía 2021/22 en Almería

La bajada de producción y superficie que se estima para el ejercicio que acaba de comenzar se asocia a factores como el bajo precio percibido por el agricultor el pasado año, con una media de 27 céntimos el kilo

las plantaciones; igualmente, ante los buenos precios que está obteniendo el calabacín, muchos productores han optado por plantar dicho cultivo frente a melón y sandía.

Además, desde la Delegación hacen hincapié en las producciones

procedentes de Sudamérica, África y otras regiones productoras españolas, hecho que señala como uno de los mayores problemas a los que se enfrentan directamente estos cultivos de primavera, debido a que se solapan con la época del ciclo productivo de

estos cultivos en la provincia de Almería.

A la hora de hablar de las tipologías de cultivo de sandía con los que se trabaja en Almería, siguen siendo por excelencia la sandía blanca rayada y negra por su buen aguante en

En total se esperan 11.850 hectáreas frente a las 12.575 del año pasado, lo que supone 725 hectáreas menos

la exportación y gran sabor, y la tipología de sandía mini se da en su mayoría para los productores en ecológico.

■ PRODUCCIÓN Y PRECIOS

En cuanto a las previsiones sobre producción, la Delegación afirma que, "son difíciles de realizar", algo que se debe a diversos factores y señalan como uno de los principales el mal cuajado de frutos donde los cambios climáticos han sido fundamentales, pero será inferior debido a su reducción de superficie y a las condiciones climáticas desfavorables que se han desarrollado semanas atrás influyendo de manera negativa tanto en el desarrollo de la planta como en el cuajado de frutos. Así, en referencia a las producciones alcanzadas la pasada campaña 2020/2021, para sandía fue de más de 715.462 toneladas.

En cuanto a los precios medios percibidos por el agricultor en la pasada campaña fueron inferiores a la campaña 2019/20, con 27 céntimos por kilo, frente a los 42 céntimos que registró en la campaña precedente.

A nivel de exportación, en la pasada campaña 2020/21 para sandía, se consiguió exportar más de 444.831 toneladas, 5,2 por ciento más que en la campaña 2019/20, por valor de 217 millones de euros, un nueve por ciento menos que la pasada campaña.

El precio medio en exportación alcanzó, en la campaña 2020/21, 49 céntimos el kilo, siete céntimos menos que en la campaña precedente, lo que supuso una reducción en el precio de un 13 por ciento.



CELEBRAMOS 40 AÑOS EN ESPAÑA

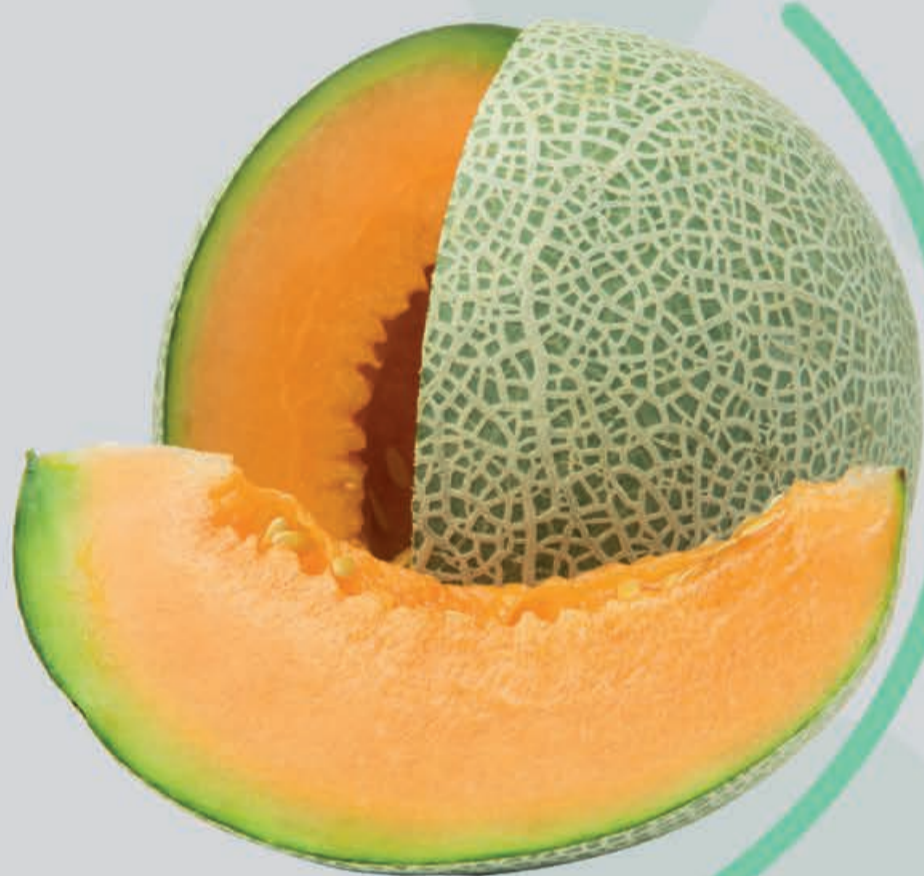
De norte a sur y de este a oeste, MSC lleva 40 años ofreciendo soluciones de transporte integral en España. La combinación de nuestra red de servicios marítimos y de transporte terrestre, con conexiones ferroviarias diarias, nos permite ofrecerte siempre la mejor ruta para tu mercancía. Muchas gracias a todos nuestros clientes por confiarnos durante todos estos años sus necesidades de transporte y logística.



MOVING THE WORLD, TOGETHER.

msc.com

La **solución postcosecha** sin residuos para su aplicación **en melones.**



- Ralentiza la senescencia.
- Reduce las mermas y evita la deshidratación.
- Mantiene el aspecto original de la fruta.
- Reduce las oxidaciones y pardeamientos que se producen en la piel.

SANI-M

FORMULADO PARA EL TRATAMIENTO
POSTCOSECHA DE MELÓN EN DRENCHER O BALSA

SANI-M L

FORMULADO PARA EL TRATAMIENTO
POSTCOSECHA EN LÍNEA DE MELÓN

www.sanifruit.com



Agroponiente adapta su oferta a la demanda de los mercados

La compañía combina variedades tradicionales e innovadoras para adaptarse a los mercados y para satisfacer las demandas del cliente y del consumidor

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Agroponiente está trabajando en firme en la campaña de primavera 2022, en la que un año más se ha puesto al servicio de sus agricultores, colaborando codo con codo, con los que optan por el cultivo y comercialización de hortalizas y con los que deciden apostar por las frutas de temporada: melón y sandía.

De esta manera, tanto desde el departamento de producción como el técnico, los profesionales de la compañía ya están planificando la campaña, asesorando a los agricultores en cuanto a fechas adecuadas y, por supuesto, también en cuanto a las variedades y características que están demandando los mercados.

Un año más, Agroponiente apuesta por productos de gran calidad, que permitan defender unos precios lo más competitivos posibles para el agricultor, con el objetivo claro de prolongar en primavera el buen año de cotizaciones que se está viviendo en esta temporada 2021/2022.

Y esta línea, en melón se combinan las variedades tradicionales (Piel de Sapo, Amarillo, Cantaloup, Galia...) con otras más innovadoras, derivadas del trabajo firme que está realizando el Departamento de I+D+i de la compañía, como los denominados 'snow ball', un melón más pequeño y manejable, con gran sabor y que se adapta muy bien a lo que sugieren los estudios de mercado ante consumidores y clientes.

En cuanto a la sandía, se repite la misma operativa, manteniendo la gran apuesta por la



Antonio Román, director de Negocio de Agroponiente, hace hincapié en el trabajo conjunto entre empresa y agricultor. / GA



Sandías comercializadas por el Grupo Agroponiente. / GA



Melones comercializados por el Grupo Agroponiente. / GA

sandía negra sin semilla, con especial protagonismo un año más en Fashion, combinada con otras variedades tradicionales, al tiempo que se profundiza en la apuesta por Kisy, la sandía ta-

maño individual (parecido al de una naranja), que se pela sola y que es idónea para el snack y el consumo personal.

En todo ello trabaja Agroponiente desde hace meses de ma-

nera interna y también ahora junto a los agricultores, para lograr la mejor adaptación a las demandas del mercado y la perfecta coordinación en las fechas más adecuadas, teniendo en cuenta

que se prevé una prolongación de la campaña de invierno, debido a los condicionantes de los mercados internacionales. En ese sentido, la compañía trabajará como siempre para obtener el máximo rendimiento de la situación para los agricultores.

Sobre la campaña de primavera, Antonio Román, director de Negocio de Agroponiente, ha subrayado que "un año más, en Agroponiente volcamos toda nuestra experiencia al servicio del agricultor en esta campaña de primavera. Son ya muchos años trabajando con ellos intensa y estrechamente para obtener el mejor rendimiento en este pequeño ciclo de la campaña, en el que tanto nos jugamos todos. En este sentido la experiencia es primordial y, a la vista de cómo está evolucionando el año, entendemos que puede ser una buena campaña de primavera si trabajamos todos coordinadamente y hacemos hincapié, una vez más, en la calidad del producto, en el acierto a la hora de escoger las variedades de melón y sandía, en el respeto a las fechas idóneas de corte y en la respuesta rápida y eficiente a las demandas del mercado. Esa es, desde luego, la apuesta clara que vamos a mantener desde nuestra empresa y estamos convencidos de que, de esta manera, cerraremos una temporada 2021/2022 satisfactoria, tal y como se ha venido desarrollando hasta ahora".

Además, Román ha añadido que "nuestros equipos técnicos y de campo ya están trabajando desde hace semanas en la planificación junto a los agricultores, puesto que ello es un factor absolutamente decisivo en el éxito del proceso. El trabajo conjunto entre empresa y agricultor nos proporciona un grado de respuesta a las demandas del mercado mucho más certero y concreto y este es un proceso que llevamos ya muchos años repitiendo y que tenemos muy automatizado, además de ir introduciendo en él mejoras constantes cada año".

SANDÍA

multiplica el sabor

Peris
es calidad

www.vicenteperis.com

Con agua

Sin agua

En defensa del Trasvase Tajo-Segura



FERNANDO P. GÓMEZ / Director general de Proexport

“Esta campaña el cliente debe tener una comunicación mucho más cercana con su proveedor habitual”

La campaña murciana de melón arranca sin previsiones. Las intensas y continuadas lluvias de marzo han provocado que parte de la producción inicial se haya perdido y el arranque de la temporada se retrasará previsiblemente entre 10 y 15 días. Tras vivir el mes de marzo más lluvioso de la serie histórica nadie se atreve a realizar estimaciones sobre el volumen de producción disponible. Ante esta situación inicial de dudas, Fernando P. Gómez señala que es importante que “los clientes y la distribución tengan una buena comunicación con sus proveedores habituales para hacer un seguimiento correcto de esta campaña, huyendo de cualquier especulación, y solventando en el día a día la incertidumbre generada por este fenómeno climatológico extraordinario que se ha vivido”.

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿Qué peso tiene actualmente Murcia en el conjunto de la producción nacional de melón? ¿Hacia que mercados se dirigen las producciones murcianas?

Fernando P. Gómez. La Región de Murcia es la zona productora, y sobre todo comercializadora, más importante de España en melón y la segunda en sandía. Según los datos del ejercicio 2021, en melón los operadores de la comunidad acaparan el 48% del total de las exportaciones españolas con 208.660 toneladas y el 24% en sandía con 240.530 toneladas. El comercio exterior de melón procedente de Murcia generó una facturación de 154.098.856 euros, un 49% del total nacional, y la sandía 99.649.928 euros (21%). Alemania, Reino Unido, Francia y Holanda son nuestros principales compradores.

VF. ¿Qué previsiones de producción manejan desde Proexport para la presente campaña de melón en la Región de Murcia?

FPG. Por primera vez podemos decir que no podemos concretar previsiones. Hemos tenido



Fernando P. Gómez confía en poder desarrollar una campaña positiva. / PROEXPORT

el mes de marzo más lluvioso de la serie histórica y no hay ningún agricultor o empresa que haya vivido esta situación antes.

Es un reto para todos. Habíamos soportado antes hasta una semana seguida de precipitaciones, pero nunca se había producido

un periodo de lluvias copiosas y continuadas durante 25 días en marzo, más agua en abril, y que algunas zonas soportasen entre 300 y 400 litros por metro cuadrado en un mes, el equivalente al agua que reciben habitualmente en todo un año. Es absolutamente extraordinario que la zona con menor pluviometría de Europa haya vivido en marzo unas precipitaciones tan intensas.

Ante esta situación, todos hacemos un ejercicio de transparencia y a nuestros clientes, que evidentemente preguntan, les explicamos lo que está ocurriendo y pedimos su confianza. La campaña no ha comenzado todavía, no perdimos la cabeza. Hay efectos de las lluvias que conocemos, y otros que observaremos conforme se produzcan los cuajes y evolucionen las plantaciones. Es un hecho que una parte de la producción del comienzo de campaña, que debería llegar al mercado en junio, no se ha podido plantar o se tuvo que trasplantar más tarde. En un año normal, a principios de junio ya contamos con algo de melón, pero el arranque de esta tempo-

“El arranque de la presente temporada se retrasará seguramente unos 10-15 días”

rada se retrasará seguramente unos 10-15 días.

De todas formas, todavía queda mucho tiempo y ahora mismo las nubes han desaparecido y en Murcia estamos con temperaturas cercanas a los 30°C.

Tras ese inicio en el mes de julio deberíamos recuperar la normalidad en la Región, como en agosto en las producciones de Castilla-La Mancha, una zona donde los agricultores de Murcia también producen, tanto Piel de Sapo como variedades para exportación.

VF. En esta situación tan atípica, ¿qué mensaje les lanzaría a los clientes?

FPG. La incertidumbre no debe verse como un problema. De hecho, en campañas cortas de verano es lo habitual. Mi consejo para los clientes es que no caigan en el error de la especulación. Lo que yo haría en estos momentos es huir de la especulación y tener una comunicación mucho más cercana y profesional, de confianza, con los proveedores habituales para programar con ellos los pedidos. Es lo que recomiendan las empresas y cooperativas asociadas a Proexport. Es ese proveedor que está presente todos los años, que cuida al cliente y programa sus producciones para poder servirle, el que de verdad le va a ser de gran ayuda este verano. No es menos importante que la comercialización en destino también les anticipe información y prevea la demanda disponible. Un verano caluroso o fresco hace variar mucho el consumo en sandía y melón.

VF. ¿Qué posibles escenarios manejan en esta situación con tantas incertidumbres?

FPG. A nosotros siempre nos gusta ser positivos. La climatología en origen de mayo y junio puede hacernos recuperar las buenas sensaciones y los volúmenes de producción.

En el terreno de la producción habrá que estar atentos a la evolución de la planta y los rendimientos que se pueden obtener en campo. Este aspecto es muy importante para la sostenibilidad del agricultor. En este sentido, habría que felicitar a los compradores que sean sensibles ante esta circunstancia porque el productor ha sufrido mucho. Pero sobre todo no nos olvidemos nunca de que el principal driver de consumo en melón y sandía es el calor. Nada refresca y endulza más que una buena tajada de melón o sandía en verano. Si se dan las circunstancias de clima adecuadas cuando vengán las producciones murcianas, entre mitad y finales de junio, seguro que tendrán una gran aceptación. Y el productor de melón nacional siempre va a intentar dar el mejor servicio a todos sus clientes.

Por lo tanto, que nadie se ponga nervioso, que exista una buena comunicación y confiemos en desarrollar una campaña positiva para los productores, clientes y consumidores.

VF. ¿Por qué variedades de melón están apostando los productores murcianos?

FPG. En cuanto al tema varietal, todos estamos apostando

(Pasa a la página 10)



MÁS QUE UN MELÓN



Descubre la pasión en
estado puro en nuestra web
meloneselabuelo.com





El sector del melón apuesta por variedades que destaquen por su sabor. / PROEXPORT

EXPORTACIONES DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS DE LA REGIÓN DE MURCIA - EN TONELADAS - 2021							
	Murcia 2020	Murcia 2021	Variación %	% MURCIA con respecto España	ESPAÑA 2021	ESPAÑA 2020	Variación España
MELÓN	237.037	208.660	-12,0	48,44	430.763,00	433.751	-0,7
SANDÍA	171.511	240.530	40,2	24,13	996.617,00	839.621	18,7

EXPORTACIONES DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS DE LA REGIÓN DE MURCIA - EN EUROS - 2021							
	Murcia 2020	Murcia 2021	Variación Murcia %	% MURCIA con respecto España	ESPAÑA 2021	ESPAÑA 2020	Variación España
MELÓN	175.860.095	154.098.856	-12,4	49,34	312.351.334	321.005.982	-2,7
SANDÍA	75.754.585	99.649.938	31,5	21,24	469.228.822	444.485.435	5,6

Fuente Proexport, a partir de datos de aduanas.

“Esta campaña...”

(Viene de la página 8)

por variedades que aporten sabor, es el driver principal del consumo de melón, y lo sabemos. De la mano de las casas de semillas la mayoría de los productores se está decantando por variedades que tengan consistencia en su desarrollo vegetativo y que a la hora de comer inciten a repetir el consumo. Eso es bueno para nosotros, para el cliente final y para el distribuidor. Variedades de carne crujiente, sabrosas, tamaños y pesos más menudos, vida útil sin perder sabor y ciertas nuevas especialidades que buscan sorprender al consumidor.

Y este objetivo lo estamos intentando en todas las categorías. Por supuesto, en melón Piel de Sapo, que es el melón por excelencia de consumo en España. De hecho tanto empresas marquisistas, como ya en general todo el mundo, está apostando por ofrecer buen sabor, que es lo que quiere el consumidor.

Y en el resto de categorías, que son también nacionales pero que se destinan mucho a la exportación, como el melón Galia, Amarillo, Cantaloup, Charentais y otras, también ocurre lo mismo. La ventaja de

Murcia es la enorme variedad que tenemos, y por ello la diversidad de destinos y de clientes a los cuales servimos durante el verano.

VF. ¿Prevén solapamientos con las cosechas de otras zonas productoras españolas?

FPG. En principio nosotros creemos que no va a haber grandes solapamientos. Nuestro atraso en el inicio de campaña ha provocado que haya más bien una continuidad tras el final de la temporada de Almería. Todavía está por ver, pero prevemos comenzar el ejercicio comercial con un mercado limpio.

Es posible que se produzca un solapamiento entre el final de la temporada murciana y el inicio de Castilla-La Mancha, por lo menos en los melones de exportación, que son los que nosotros cultivamos allí. Pero es probable que el retraso que hemos tenido en junio se acumule al final de la temporada con el objetivo de desarrollar una campaña correcta durante tres meses. Ya veremos. Habrá que ver cómo evoluciona el ejercicio en melón verde, que sí cuenta con elevada producción en Castilla-La Mancha, pero en principio, actualmente, no prevemos grandes problemas de solapamientos. Seamos positivos que esto está por comenzar.

JUAN LÓPEZ / Coordinador adjunto de la Sectorial de Melón y Sandía de Proexport y director-gerente de Pozo Sur

“La principal fortaleza es la profesionalización del sector”

Los productores murcianos afrontan la campaña de sandía con optimismo y con cierta incertidumbre porque las lluvias han alterado los programas de plantación. No obstante, Juan López señala que el devenir comercial de la temporada “dependerá de la climatología del momento”. En su análisis sobre el desarrollo del sector de la sandía en la Región de Murcia en los últimos años destaca que “la principal evolución es la profesionalización de los productores”.

ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿Con qué previsiones y expectativas afrontan la campaña de sandía en la Región de Murcia?

Juan López. La afrontamos con optimismo. Los agricultores solemos ser optimistas, por eso año tras año volvemos a plantar... y tanto las previsiones como las expectativas son las mismas de los últimos años ya que los volúmenes han permanecido estables, aunque dependerá del clima que haya en ese momento y de otros muchos factores como la pandemia y ahora la guerra.

VF. ¿Qué incidencia ha tenido hasta el momento la climatología en el desarrollo del cultivo de la sandía de Murcia en la presente temporada?

JL. Lo único que podemos decir es que las lluvias han hecho que los programas de plantación se hayan alterado un poco, pero no somos capaces de predecir lo que pueda pasar.

VF. El presente ejercicio ha llegado marcado por el elevado incremento de los costes. ¿Cómo está influyendo en la fase de plantación y qué efectos puede tener en la comercialización?

JL. Esto ha contribuido a que se haya plantado solo lo programado y se haya reducido las plantaciones libres y especulativas.

VF. ¿Qué dificultades prevén encontrarse este año en los mercados?



El consumo de sandía está muy marcado por la climatología. / POZO SUR

JL. Las mismas de siempre, dependerá de la climatología del momento.

VF. ¿Qué evolución están siguiendo el cultivo de la sandía en la Región de Murcia en los últimos años?

JL. La principal evolución en los últimos años es la profesionalización de los productores de sandía.

VF. ¿Por qué variedades o tipos se están decantando los productores murcianos?

JL. Las variedades más destacadas son las sandías sin pepita, rayadas o negras, y microsemillas como polinizadores

VF. ¿Cuáles son los principales mercados para la sandía de Murcia? ¿Se están explorando nuevos destinos de exportación?

JL. Siempre se exploran nuevos mercados, pero nuestro principal destino es Europa.

VF. ¿Qué innovaciones se están llevando a cabo en este sector para adaptarse a las demandas de los clientes, los mercados y de los propios consumidores?

JL. Plantar en zonas adecuadas buscando en todo momento la máxima calidad y la mayor productividad para conseguir un menor desperdicio y una menor huella.

VF. Para concluir, ¿cuáles son las fortalezas que destacaría del sector de la sandía en la Región de Murcia?

JL. La principal fortaleza es la profesionalización del sector.

Distribución Nacional Import-Export

El Melonero

DE VILLACONEJOS

S.A.T. 9213 HNOS. AGUDO CONTRERAS

EST. 1988

ALMACÉN: Ctra. Titulcia, nº 37 - 28360 VILLACONEJOS (MADRID) - Tel.: 91 893 80 81 - Fax: 91 893 93 29
 ANTONIO: VENTAS 609 712 798 - ÁNGEL: ALMACÉN 696 444 102 - EMILIO: COMPRAS 608 591 737
 E-mail: hnosagudo@melonero.com - elmelonero@melonero.com - Web: www.melonero.com



El verano de Casi
Cómetelo en www.casi.es





Carlos Nemesio confirma que desde el inicio de la temporada de la sandía nacional la situación con la oferta está siendo muy convulsa. / GRUPO ANECOOP

CARLOS NEMESIO / Responsable del programa de sandía de Anecoop

“Desde el inicio de la campaña la oferta está siendo muy reducida”

Después del sabor agridulce que dejó la campaña 2021, con un récord de comercialización pero precios bajos, la nueva temporada llega marcada por una reducción de superficie plantada y las consecuencias de una de las primaveras más lluviosas de las últimas décadas. Carlos Nemesio no oculta su preocupación en este inicio de campaña en la que ya se está viendo una oferta más reducida y precios más altos. Es probable que esta situación se alargue hasta mediados de julio, y ante este panorama, la lectura que hace el responsable del programa de sandía de Anecoop es que “esta situación no beneficia a nadie, incluido el consumidor final”.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. Antes de analizar la temporada 2022 de sandía y melón en Anecoop, ¿qué sabor de boca dejó la campaña pasada? Y ¿cómo va a condicionar lo sucedido el año pasado en el planteamiento de la cosecha de este año?

Carlos Nemesio. La temporada 2021 dejó un sabor agridulce. Ha sido la campaña de mayor volumen comercializado en la historia de la sandía en Anecoop, con 148 millones de kilos vendidos de abril hasta septiembre, y con un crecimiento muy concentrado en la primera parte de la campaña, hasta final de junio.

Sin embargo, a partir de julio, la campaña dio un giro de 180° con un mercado muy farragoso, complicado y parado, con una meteorología adversa, competencia de muchos orígenes, y unos volúmenes disponibles más limitados, que impidieron que se cumplieran los objetivos marcados.

No obstante, en el cómputo general, 2021 se cerró con 5 millones de kilos más de comercialización respecto a la campaña 2020.

La sensación agridulce se debió también a los precios. Si la comparamos con la campaña 2020, que fue la campaña de la pandemia, 2021 fue un año con más disponibilidad y más estabilidad pero con precios más bajos. De media, dependiendo del tipo de sandía, los precios se situaron entre 3 y 4 céntimos por debajo de las cifras de 2020.

En definitiva, a pesar de haber logrado una cifra récord en comercialización, 2021 ha sido

“Con una previsión a la baja en superficie, no está siendo un inicio de campaña fácil”

“Queremos superar el volumen del año pasado y situarnos en torno a los 155 millones de kilos comercializados”

una campaña muy dura, sobre todo en la parte final.

VF. Con este sabor ‘agridulce’ de 2021 ¿cómo ha planteado Anecoop su nueva campaña?

CN. Si tenemos en cuenta el sabor de boca que dejó la campaña 2021, y le sumamos el aumento de costes, la sequía, y luego las lluvias de abril, que a pesar de abundantes no han sido suficientes para paliar la falta de agua, la previsión inicial para 2022 era de un descenso de la superficie de cultivo en todo el territorio nacional y, en consecuencia, una reducción de oferta respecto al año pasado.

A finales de abril se confirma esta previsión en las tres principales zonas de producción nacionales, Almería, Murcia y Castilla-La Mancha. Precisamente en esta última es donde más acusada será la caída de superficie en sandía.

En cuanto al planteamiento inicial de Anecoop, partimos de

la base de que 2021 fue un año récord de comercialización con 148 millones de kilos, sin embargo, esta cifra podría haber sido mayor de haber mantenido el mismo ritmo de crecimiento durante toda la temporada y haber alcanzado así los 160 millones de kilos comercializados. Esta era precisamente la cifra que nos marcamos cuando comenzamos a preparar la temporada 2022 de sandía. Pero la reducción de superficie confirmada nos complicará alcanzar esa cifra. No obstante, queremos superar el volumen del año pasado y situarnos en torno a los 155 millones de kilos comercializados.

VF. Con este ambicioso objetivo en mente y sabiendo que la oferta de sandía en España será más reducida, ¿cómo está transcurriendo este inicio de campaña, con Almería como primera zona en entrar en producción?

CN. En Almería, que representa el 42% de la producción de sandía dentro del programa Bouquet, el plan es crecer respecto al año pasado, que ya tuvimos un crecimiento importante. Sin embargo, somos realistas y no podemos ocultar que las perspectivas no son muy halagüeñas cuando no paramos de encadenar Dana tras Dana desde el 1 de marzo. Estos episodios de lluvias están teniendo unas consecuencias preocupantes en las plantaciones de sandía y melón.

En los cultivos bajo invernadero, las lluvias están causando retrasos en los cortes de la sandía, por lo que la entrada de producto a los almacenes



{FLEXOGRAFÍA}

Productividad más allá de la cantidad.

#marcandoestatierra



El melón en Anecoop

A pesar de que el consumo entre melón y sandía en Europa está en un 40-60% a favor de la sandía, Carlos Nemesio explica que hace cuatro años Anecoop inicio su proyecto para reposicionarse en el mercado del melón. “Evidentemente, los volúmenes que comercializamos en melón no pueden compararse con lo que tenemos actualmente en sandía, nuestro producto estrella. Sin embargo, el reto en un futuro es incrementar estos volúmenes, aun sabiendo las limitaciones que tiene su consumo”.

En estos cuatro años, el grupo cooperativo de segundo grado ha dado pasos importantes. El año pasado, por ejemplo, se lanzó el melón Piel de Sapo Bouquet Etiqueta Negra para el mercado nacional, que según confirma Carlos Nemesio “funcionó muy bien, con volúmenes

reducidos pero regulares durante toda la campaña”. Además del Piel de Sapo, en el resto de variedades, —amarillo, Galia y Cantaloup—, Anecoop también está creciendo en producción y ventas año tras año. “El crecimiento en 2021 ha sido de un 18%, con 22 millones de kilos comercializados”.

El planteamiento de inicio para 2022 es continuar con esta línea de crecimiento. “Es probable que no se alcance el crecimiento del año pasado, debido principalmente a la adversa climatología, pero el reto es mantener esa tendencia alcista”. En el plano comercial, el melón Bouquet está logrando un mayor reconocimiento en el mercado. Por lo que la premisa es “seguir haciendo camino sin perder el ritmo”. ■

“Esta campaña, en la que puede pasar de todo, va a suponer un desafío para toda la cadena, y seguro que sacamos conclusiones que nos ayudan a estar mejor posicionados para el futuro”

está siendo más lenta y reducida de lo esperado. Otra de las consecuencias de las lluvias es el problema que está habiendo con los rendimientos, que están siendo mucho menores de lo normal para estas fechas. Así mismo, las lluvias, las bajas temperaturas y la falta de sol han hecho que la polinización sea irregular, y como resultado ahora se está confirmando una importante incidencia de ‘ahuecado’ en algunas variedades de sandía.

En resumen, no está siendo un inicio de campaña fácil.

VF. *¿Las perspectivas son algo más positivas en las producciones al aire libre de Murcia?*

CN. Aquí también se confirma un retraso de los primeros cortes, que tradicionalmente suelen comenzar a partir del 10 de junio. Este retraso va a hacer que entre el 10 de junio y el 10 de julio haya una bajada generalizada de disponibilidad de producto.

La evolución de las plantaciones está siendo muy irregular en el Levante, por lo que la oferta se va a ver afectada de forma generalizada en España. También hay que tener en cuenta que en todas las plantaciones en las que haya coincidido la puesta de las colmenas con las lluvias, el proceso de polinización habrá sido igualmente problemático, afectando así a la producción final.

En definitiva, desde el inicio de la temporada la situación con la oferta está siendo muy convulsa.

VF. *Este año, con una menor disponibilidad de producto, ¿los precios serán mejores que el año pasado, que se caracterizó por sus bajas cotizaciones?*

CN. En esta campaña puede pasar de todo. Esta situación no es buena para nadie. No es buena para el productor porque no tiene el rendimiento esperado en el campo y por lo tanto tiene que subir los precios para cubrir sus costes. No es buena tampoco para el canal, porque limita su volumen de ventas. Y tampoco es buena para el consumidor porque ante precios más altos, limita su gasto en la cesta de la compra.

Está claro que una menor oferta está ligada a un mayor precio de venta. Ahora mismo, Senegal y Centro América están en la recta final de su temporada, lo que significa que España será en las próximas semanas la única suministradora de sandía en Europa. Esto ayudará a mantener los precios en niveles más altos que el año pasado.

Sin embargo, este precio más alto es un arma de doble filo. Puede ocurrir que, ante una menor oferta española y más cara, el canal esté buscando alternativas al producto español. Esto podría representar una oportunidad para la competencia.

VF. *En este periodo, ¿qué países se considerarían competidores de España como suministrador de sandía en Europa?*

CN. Por ejemplo, Marruecos. Como dato revelador, la importación de Francia de sandía marroquí, que es una variedad alargada, se ha multiplicado por

cinco en los últimos cuatro años. Con esta progresión, ¿quién nos asegura que Marruecos, en los próximos años, no mejorará su producción y con ello su oferta de sandía? O ¿qué pasará en el mes de junio cuando los italianos o los griegos lleguen con su calendario normal de producción y España tenga volúmenes reducidos y precios altos?



Los constantes episodios de lluvias están teniendo unas consecuencias preocupantes en las plantaciones de sandía y melón. / ARCHIVO

Por lo tanto, la situación es delicada. Habrá precios más altos, pero hay que tener cuidado porque estamos abriendo la puerta a que otros países competidores tengan acceso a los programas que, a día de hoy, domina España. En el momento que cedes tu terreno, luego es muy difícil recuperarlo.

VF. *En definitiva, ¿otro año complicado?*

CN. Sí, va a ser otra campaña complicada. Desde luego va a suponer un desafío para toda la cadena y seguro que sacamos conclusiones que nos ayudan a estar mejor posicionados para el futuro.

INFOPOST



Tratamientos postcosecha para el melón

D.T. FOMESA FRUITECH

La recolección del melón se concentra en unos pocos meses, con lo que para poder mantener el fruto en las condiciones más parecidas a la de su cosecha, es necesario llevar a cabo un correcto manejo postcosecha. Además, el melón es atacado por diversos microorganismos (hongos y bacterias), desde el mismo momento de su recolección y hasta su consumo final.

Consecuencia directa del ataque de estos microorganismos es la depreciación del producto, la pérdida de su valor comercial y los posibles riesgos que para la salud pública pueda suponer la presencia de dichos microorganismos. En todos los casos, la presencia de estos patógenos puede ser controlada con tratamientos de higiene y desinfección, unidos a posteriores tratamientos postcosecha para favorecer la correcta conservación y comercialización de los melones.

El éxito para obtener la máxima eficacia en estos tratamientos, reside en un buen Programa de Limpieza y Desinfección como principal medida preventiva, y una correcta aplicación de los tratamientos postcosecha requeridos sobre los melones.

FOMESA Fruitech, en su dilatada experiencia en el campo de la postcosecha, presenta una amplia gama de productos para higiene, desinfección y tratamiento del melón, cuyos principios activos evitan la aparición de ataques fúngicos y bacterianos a los mismos y reducen el nivel de inóculo en cámaras, locales vacíos, paredes, suelos, superficies, envases, etc.

LAVADO

► Eliminación de polvo, suciedad, insectos, esporas, pesticidas y otros contaminantes de la superficie de los frutos.

► Se utilizan detergentes específicos (**FRUITCLEANER-PLUS**), sobre cepillos y un enjuague posterior con agua limpia.

► La aplicación del detergente puede hacerse a través de una cortina de espuma o por medio de boquillas.

► El agua de enjuague puede llevar incorporado algún desinfectante con alto poder oxidante que no deje residuos en la fruta (**FRUITCARE-PH; GREENAD-AP**).

ENCERADO

Igualmente, nuestra gama de recubrimientos para melón (**WATERWAX-MELON**), garantiza unas óptimas condiciones para su comercialización:

► Mejorar aspecto estético y aporte de brillo.

► Controlar la pérdida de peso de los frutos ralentizando el intercambio gaseoso.

► Protección superficial para evitar los daños por frío

► Prolongar la vida comercial de la fruta.

RECUBRIMIENTOS PARA FINAL DE LÍNEA (GREENSEAL-SPRAY)

► Recubrimientos para incrementar el brillo de los melones ya encajados y confectionados.

► Propiedades de secado rápido.

► Mejora el aspecto y alarga la vida de la fruta.

► Aplicación mediante pulverización manual o automática.



PRODUCTOS AUXILIARES

Desluzante	BELTLUBE SPRAY FG	Según necesidad
Desengrasante	BELTCLEAN-F	30 - 60 % en agua

PRODUCTOS PARA EL LAVADO Y DESINFECCIÓN DE ENVASES

LUGAR DE APLICACIÓN	PRODUCTO RECOMENDADO	DOSES
Lavadora de Bins	BRILI	10 L / 1000 L de agua
Lavadora de Cajones	GREENCARE-PH	2.5 L / 1000 L de agua
Drencher	ECODEP-PH ECODEP-A	2.5 L / 1000 L de agua 0.5 L / 1000 L de agua
Cámara	FRUITFOG-AC STERIBOX-FOG	600 g / 1000 m ³ de volumen 750 mL / 1000 m ³ de volumen

PRODUCTOS PARA DESINFECCIÓN DE CÁMARA Y ALMACÉN

LUGAR DE APLICACIÓN	PRODUCTO RECOMENDADO	DOSES
Mochila	OXA-BIOCID ECO	2 L / 100 L de agua
Nebulización (Despray)	OXA-BIOCID ECO	2 L / 100 L de agua
Cámara/Contenedor	FRUITFOG-AC STERIBOX-FOG	600 g / 1000 m ³ de volumen 750 mL / 1000 m ³ de volumen

INFOPOST es una publicación mensual elaborada por Fomesa Fruitech, cuya intención es ayudar, asesorar y compartir conocimientos con los responsables en postcosecha de todos almacenes. En el último número de cada mes, el semanario **Valencia Fruits** publicará un extracto de las principales noticias recogidas en esta publicación.

ANTONIO AGUDO / Responsable de Ventas de 'El Melonero' - SAT Hnos. Agudo Contreras

“La base del éxito está en innovar y apostar por nuevos retos que te permitan crecer en el mercado”

Antonio Agudo es realista y confirma que 2022 se presenta como una de las campañas más complicadas, sin embargo, la familia de El Melonero siempre se ha caracterizado por su optimismo y dar siempre el máximo, sobre todo en situaciones complejas. Tras haber cerrado una temporada de contra-estación en progresión ascendente, a pesar de los problemas logísticos que ha habido este año, ahora ya están inmersos en la campaña nacional, gestionando las producciones de Almería y controlando cómo se desarrollan las plantaciones en Murcia.

NR. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. Ya estamos en una nueva campaña de melón y sandía marcada por una guerra, una crisis sanitaria, episodios de heladas y lluvias como hace mucho que no se veían, incremento de costes, dificultades logísticas y de transporte... En un escenario como este, ¿cómo llega El Melonero a esta nueva temporada?

Antonio Agudo. Siendo realistas, estamos ante uno de los años más complicados de los que yo recuerdo. La suma de los episodios internacionales desencadenados y los temporales que estamos sufriendo, se traduce en una subida de los costes de producción, factor que afecta directamente al consumo.

En lo que a climatología respecta, las lluvias nos están perjudicando mucho. De hecho, tanto la siembra de Almería y Murcia,



El Melonero también estuvo en la última edición de Fruit Logística para afianzar su línea de exportación. / R FUERTES

como la producción de ambas procedencias, se están viendo afectadas porque la lluvia no ha cesado hasta principios de mayo. Un factor a tener en cuenta dada la escasez de materia prima con la que vamos a contar para el arranque de la campaña nacional. No obstante, nuestra filosofía de empresa es ser optimistas y mirar al futuro con ilusión para afrontar la nueva campaña y sacarla adelante de la mejor manera posible.

VF. Antes de centrarnos en la temporada nacional, hablemos de la campaña de contra estación. ¿Qué peso tienen en la actualidad las producciones de Brasil y Senegal?

AA. Año tras año, las campañas de Brasil y Senegal van aumentando en volumen considerablemente. La calidad de la materia prima importada mejora cada temporada, permitiéndonos, así, contar con melón de buena calidad durante todo el año. La consolidación de la campaña de contra estación le permite al consumidor final confiar en la calidad de la materia prima, aliante que nos ayuda a aumentar las ventas.

VF. ¿Cómo ha funcionado en estos meses atrás la temporada de contraestación teniendo en cuenta los problemas logísticos y el incremento de costes que se han dado?

AA. Es cierto que ha sido una campaña complicada, sobre todo por los problemas asociados al campo logístico. Junto a la subida de precios generalizada, el transporte se ha retrasado en alguna ocasión. Y aunque este factor no nos lo ha puesto fácil para desarrollar nuestra labor, hemos hecho todo lo posible para solven-

tar la situación. De modo que el consumidor ha podido disfrutar de melón durante toda la campaña internacional.

VF. *El Melonero comienza la temporada nacional con las producciones bajo invernadero de Almería. ¿Qué primeras informaciones llegan desde allí en cuanto al estado y volumen de la oferta almeriense?*

AA. El arranque de la temporada nacional nos lleva a hablar, sin alternativa, del clima. Al haber hecho mal tiempo, el melón vendrá con retraso y habrá dificultades para comenzar el mes de mayo. Pese a ello, tenemos la esperanza de que, en función del avance de campaña, los volúmenes de materia prima se vayan estabilizando y así poder satisfacer la demanda de los clientes.

VF. *Desde la introducción de la sandía en la oferta de El Melonero, ¿también con ella se trabajan todas las zonas de producción?*

AA. Si. De hecho, durante el mes de marzo comenzamos la campaña de sandía de Senegal y ahora continuamos con sandía negra y rayada procedentes de Almería. Más adelante, enlazamos con materia prima de Sevilla y Murcia y finalizamos con las originarias de La Mancha. De esta forma, cubrimos la demanda de sandía desde marzo hasta septiembre. Además, tengo que añadir que, en alguna ocasión puntual, también hemos trabajado con sandía brasileña.

“Este año, en sandía hemos invertido en la renovación de la maquinaria”

VF. *¿Qué consecuencias tendrán en el desarrollo de las producciones de las diferentes zonas los episodios de lluvias y heladas que se han registrado durante los meses de primavera?*

AA. Tal y como se ha esbozado con anterioridad, las lluvias van a repercutir en el retraso del cultivo y, a consecuencia de ello, nos encontraremos con problemas de volumen debido al mal tiempo.

VF. *En el plano comercial, ¿cómo se presentan las ventas? ¿Se prevé un año complicado también para el melón y la sandía?*

AA. Inevitablemente, producción y ventas van de la mano. Así pues, cuando hay problemas en la etapa de producción, nos encontramos con complicaciones a nivel de ventas. Pese a ello, desde El Melonero intentamos ser optimistas para afrontar los baches con los que nos podemos encontrar con actitud positiva.

VF. *A pesar del complicado escenario en el que nos encontramos, ¿hay novedades a la vista en El Melonero? ¿En qué punto se encuentra el proyecto de IV gama en el que participa la empresa?*

AA. Al final, la base del éxito está en innovar y apostar por nuevos retos que nos permitan crecer en el mercado. Este año, por ejemplo, hemos hecho una inversión considerable en el almacén donde trabajamos con la sandía para renovar la maquinaria. La finalidad de este proyecto es aumentar la producción en el almacén de distribución y cuidar aún mejor, si cabe, el procesado de la sandía.

VF. *A principios de abril El Melonero asistió como visitante a Fruit Logística. ¿Cómo fue la experiencia de Berlín en abril*



La nueva campaña se afronta con optimismo e ilusión para sacarla adelante de la mejor manera posible. / ARCHIVO

como menos expositores y menos visitantes profesionales?

AA. Fruit Logística siempre es interesante y acudir a ella repercute de forma positiva en nuestra empresa. No podemos negar que a consecuencia del contexto internacional que se está desarrollando y por el cambio de fecha de esta edición, la cifra de expositores y visitantes se vio mermada de forma considerable. Pese a ello, para los profesionales de nuestro sector es muy importante estar presentes en este tipo de escenarios internacionales para afianzar relaciones comerciales y ser visibles en el mercado.



¡Ya está aquí la fruta con sabor a verano!

Confía en los productores de melón y sandía de PROEXPORT. Garantía de servicio y calidad







WWW.PROEXPORT.ES/EMPRESAS

 Proexport España
  @Proexport_Spain
  proexport
  PROEXPORT

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

“En Castilla-La Mancha este año se va a sembrar un 5% menos de melón y un 30% menos de sandía”

Una de las prioridades para la Interprofesional de Melón y Sandía de Castilla-La Mancha siempre ha sido la de ajustar lo máximo posible la superficie de siembra a la demanda final. Pero este año, más que nunca, cualquier desajuste acarrearía resultados fatales. Y es que, al tiempo que aumentan los costes de producción, aumenta el riesgo y las posibles pérdidas para el productor. Escenarios a los que el sector debe adelantarse y actuar en consecuencia, siendo sensato en las siembras. Es por eso que Cristóbal Jiménez, presidente de la interprofesional vuelve a recalcar que “el sector debe hacer una planificación adecuada para evitar en lo posible los ‘dientes de sierra’ y excesos de oferta que después generen una bajada significativa en los precios, con los perjuicios económicos que eso conllevaría, máxime en un año con unos elevados costes de producción”.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. El año pasado, la superficie de cultivo entre melón y sandía en La Mancha fue de 8.700 hectáreas con una producción total de 419.000 toneladas. Después del desastre comercial que se vivió en 2021, ¿cómo ha afectado esto al planteamiento de la siembra de 2022?

Cristóbal Jiménez. Tras las consultas realizadas con los semilleros, la estimación es que este año se va a sembrar un 5% menos de melón y un 30% menos de sandía. Este importante descenso en sandía se debe principalmente al desastre que se vivió el año anterior.

Recordemos que el año pasado, la superficie de cultivo en sandía fue de 3.100 frente a las 2.700 hectáreas de 2020. Aquel verano de hace dos años, marcado por la Covid y en el que faltaron 40 millones de turistas, fue muy caluroso y los consumidores, a pesar de no poder venir a España, siguieron demandando sandías en sus países de origen. Esto hizo que nuestra tasa de exportación de sandía, que estaba en torno al 20%, en 2020 llegara al 40%.

Animados por los buenos resultados logrados en 2020, el año pasado la apuesta por la sandía fue fuerte, con 400 hectáreas más plantadas en La Mancha. Pero, el riesgo empresarial, con el incremento de las 400 hectáreas, fue muy alto como se demostró en el resultado final. Con un verano frío y lluvioso en Europa y un mercado sobre abastecido, hubo mucha fruta que se quedó sin vender, con pérdidas económicas muy importantes.

En melón, en cambio, el año pasado la situación fue más estable, con una superficie de 5.600 hectáreas plantadas y una campaña comercial razonable. Pues a pesar de ello, este año también habrá una reducción en la superficie de cultivo cifrada en un 5%.

Esta es la primera estimación que realizamos desde la interprofesional que se irá concretando durante las próximas semanas. Por las informaciones que van llegando, es muy probable que haya variaciones y que estas sean a la baja.

VF. ¿Cómo ha condicionado lo ocurrido en Murcia, con lluvias que han arrasado las primeras



Cristóbal Jiménez dice que este año entre los productores y comercializadores manchego reina la prudencia. / IMLM



Un año como el pasado, en el que las pérdidas fueron de media entre 4.000-4.500 euros por hectárea, complicaría mucho la continuidad de muchas empresas. / NR

siembras, el incremento de las producciones tardías y el consecuente retraso de su campaña, a la hora de planificar la siembra en La Mancha?

CJ. Efectivamente, a la hora de establecer las fechas de plantación, se ha tenido en cuenta la situación en Murcia, que es la zona con la que tradicionalmente nos solapamos a finales

de julio y principios de agosto.

Ante el retraso que se prevé en la cosecha murciana, la decisión en La Mancha ha sido iniciar las primeras siembras con manta térmica (temprano) a un ritmo más tranquilo y en cantidades más reducidas que el año pasado, para evitar ese solapamiento entre zonas. Si el año pasado entre el 10 y 12 de abril

ya estábamos en plena siembra con manta y en volúmenes importantes, este año hasta el 20 de abril no se ha empezado a sembrar y además tímidamente. El aumento del precio de los insumos también ha sido una de las razones de este retraso y reducción en el cultivo con manta. De hecho, este año hemos pasado de un 10% a un 4%.

Esto significa un retraso en el inicio de los primeros cortes, que tradicionalmente en La Mancha se empiezan entre el 15 y 20 de julio.

La previsión es comenzar en los últimos días de julio, y a pesar de este retraso, es muy probable que también este año nos volvamos a solapar con Murcia. Pero no podíamos atrasar más la siembra ya que así no se llegaba a los tres meses de recolección que tienen el melón y sandía en nuestra zona y garantizan un correcto desarrollo de la campaña comercial.

VF. Desde la interprofesional ¿han cuantificado el aumento de los costes? ¿Cuánto más caro es hoy día cultivar melón y sandía en La Mancha?

CJ. Los inputs se han incrementado con respecto al año pasado de forma considerable también en melón y sandía. Según los cálculos que se han realizado desde la interprofesional, el abono ha subido un 250%, la luz un 300%, el gasoil un 250%, los plásticos que se usan para la manta térmica y los acolchados un 45%, la mano de obra un 20%, y el plantón y la semilla entre un 3% y un 10%.

Teniendo en cuenta el encarecimiento de todos los factores que intervienen en el proceso productivo, podemos confirmar que el precio de coste de producción del melón y sandía ha aumentado en un 30%, de media. Así las cosas, si el año pasado el kilo de melón se situaba entre los 0,26 y 0,28€ y el kilo de sandía entre los 0,18 y los 0,20€, este año producir un kilo de melón pasará a costar entre 0,34 y 0,36€ y el kilo de sandía entre 0,23 y 0,25€, según estimaciones de la Interprofesional.

VF. Entonces, ¿cuál es el rango de precios pagados en campo que aseguraría este año al agricultor cubrir sus costes de producción?

CJ. El año pasado, el precio que se calculó de venta en campo para cubrir los gastos de producción y garantizar un beneficio mínimo para el agricultor, en sandía fue de 0,16-0,18€/kilo de media, y en melón 0,20-0,22€/kilo aproximadamente. Este año, con el incremento de los inputs, estos precios deben situarse entre 6 o 7 céntimos por encima tanto en melón como en sandía.

VF. ¿Cómo están los ánimos en el sector después de saber lo que está ocurriendo en Almería y en Murcia?

CJ. Entre los profesionales manchegos este año reina, más que nunca, la prudencia. Recordemos que una hectárea de sandías encima del camión lista para comercializar supone entre 9.000 y 10.000 euros, y en melón entre 8.500 y 9.500. Un año como el pasado, en el que las pérdidas fueron de media entre 4.000-4.500 euros por hectárea, complicaría mucho la continuidad de muchas empresas.

La experiencia nos ha enseñado que, en La Mancha, una cosecha de 150.000-160.000 toneladas de sandías, somos capaces de defenderla bien durante los tres meses que dura nuestra campaña, y en melón llegamos a 170.000 toneladas. Por encima de estas cifras, es correr mucho riesgo. Por tanto la prudencia puede ser en estos momentos el mejor aliado para los productores de melón y sandía de Castilla-La Mancha.

“Esta estimaciones iniciales se irán concretando en próximas semanas y es muy probable que haya variaciones y que estas sean a la baja”

“A la hora de establecer las fechas de plantación, se ha tenido en cuenta, más que nunca, la situación en Murcia para evitar el solapamiento”

El control biológico muestra su eficacia con el pulgón del melón

Coexphal ha organizado una jornada en el marco del proyecto IPMWorks en colaboración con Costa de Níjar S.A.T. y Biomip

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El proyecto europeo IPMWorks, traducido como “La gestión integrada de plagas funciona”, puesto en marcha en octubre de 2020, tiene como objetivo fomentar el uso de técnicas rentables y sostenibles para el manejo integrado de plagas como alternativa a los fitosanitarios a través de demostraciones en la práctica y la divulgación de los resultados. En este contexto, Coexphal ha organizado, en colaboración con Costa de Níjar SAT y Biomip, una nueva jornada sobre el control biológico de pulgón en el melón.

Varios agricultores visitaron la finca de melón ecológico de José Nieto, agricultor de la Costa de Níjar, en la que pudieron comprobar el resultado de aplicar el control biológico de pulgón en esta cucurbitácea, en este caso, melón mini de la variedad Magverick.

La clave para el control de pulgón es la anticipación, haciendo siembra de reservorios de cereal mucho antes

La clave para el control de pulgón es la anticipación, haciendo siembra de reservorios de cereal mucho antes, en este caso a mediados de diciembre. La inoculación de la cebada y la protección de manta térmica ayudaron a mantener las reservas de pulgón del cereal antes de introducir a los depredadores auxiliares. Además, al inicio del cultivo se plantaron otras plantas reservorio como el maíz.

Según ha comentado Eduardo Crisol, del Departamento de Técnicas de Producción de Coexphal, “la finca es un ejemplo claro de lo que supone el control biológico, ya que, a pesar de haberse detectado focos pequeños de pulgón de forma continua en el cultivo, todos han sido controlados sin causar daños”.

■ PLANTAS AUXILIARES

Otro de los aspectos que tanto agricultores como técnicos pudieron comprobar en la jornada es la gran contribución de las plantas con floración como la caléndula o el cilantro, que se plantan en el ciclo anterior, alrededor de septiembre, y que ha favorecido la aparición de fauna auxiliar que ha servido para mantener a raya el pulgón y otras plagas, como los trips y la mosca blanca.

En el invernadero de José Nieto los asistentes a esta nueva jornada de IPMWorks pudieron ver lobulias y caléndulas que sirven de alimento tanto a parasitoides como a depredadores, mientras que el maíz o el girasol funcionan muy bien como reservorio de pulgones de cereal que no hacen daño al cultivo. Además, en el exterior del invernadero,

un seto de especies autóctonas y seleccionadas para solapar épocas de floración funcionan

como auténticos reservorios de los enemigos naturales durante todo el ciclo de cultivo.



Los agricultores que participaron en la jornada visitaron la finca de melón ecológico de José Nieto, agricultor de la Costa de Níjar. / COEXPHAL

“Cuando fundamos UNICA, nuestra cooperativa movía 20 millones de kilos y UNICA, unos 100. En la actualidad, Cabasc tiene 90 millones de kilos y UNICA, en total, 500 millones. Los números hablan por sí solos.”

“Hemos conseguido crecer con UNICA, ser más competitivos, sin perder nuestra esencia. Tenemos que conseguir dar valor a nuestros productos para poder seguir viviendo de la agricultura y, en UNICA, tenemos el mejor equipo.”



Paco Martín, agricultor de UNICA (Presidente de Cabasc)

Miguel García Cabeo, agricultor de UNICA (Cabasc)

“Ahora, más que nunca, en UNICA tienes futuro”



Sigue la conversación, capturando este código y en unicamepertenece.es



¿y tú? ¿a quién perteneces?



Referente a las oportunidades de negocio, David Baldoví afirma que "las marcas ponen su mirada en un etiquetado más sostenible". / ETYGRAF

DAVID BALDOVÍ / Responsable de marca y comunicación de Etygraf

“Nuestro mayor logro profesional es saber que nuestros clientes siguen confiando en nosotros”

Etygraf, después de cuarenta años, mantiene, más fuerte que nunca, su posición como empresa referente en el sector del etiquetado autoadhesivo. Tal como señala el responsable de marca y comunicación, David Baldoví, el saber que los clientes siguen confiando en ellos, es “su mayor logro”. Su criterio a seguir es pensar en lo mejor para el resultado final del producto. Ahora que las marcas ponen su mirada en un etiquetado más sostenible, esto impulsa a la compañía a seguir apostando por sistemas que vayan de la mano, de hecho, la innovación en Etygraf es constante y siempre lo será.

► NR. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. El año pasado, Etygraf celebró su 40º aniversario con la campaña en redes #40añosdeetiqueta. ¿Qué sabor de boca dejó esta celebración?

David Baldoví. Poder celebrar nuestro 40º aniversario significó que seguimos dando pasos y mantenemos nuestra posición como empresa referente en el sector del etiquetado autoadhesivo, tanto en la Comunidad Valenciana como en España. Lo que nos llenó especialmente, y que consideramos es nuestro mayor logro profesional, es saber que nuestros clientes siguen confiando en nosotros.

VF. Entre los retos de futuro de la compañía está el ser conocidos en el mercado como “un proveedor capaz de ofrecer la más alta eficiencia y la mejor calidad para nuestros clientes”. ¿Cómo garantiza Etygraf eficiencia y calidad?

DB. Para Etygraf, el principal criterio a seguir es pensar en lo mejor para el resultado final del producto. Cuando una propuesta de etiqueta llega a nuestras manos, asesoramos en la parte del diseño, la creación de marca y del envase, siempre que se requiera, con el fin de que el producto sea competitivo en el mercado, dando valor a la personalización. Además, ofrecemos nuestro conocimiento y variedad en cuanto a tipos de materiales, acabados y técnicas de impresión.

VF. La sostenibilidad está marcando el rumbo del etiquetado, en respuesta al cambio en la



En la campaña de sandía y melón, los clientes piden el uso de relieves, troqueles a fondo e incluso purpurina. / ETYGRAF

sociedad y en el consumo. ¿Cómo se plasma este aspecto en el día a día de una empresa como Etygraf?

DB. En todo. En Etygraf hemos implementado una hoja de ruta a seguir con la finalidad de producir etiquetas “ecológicas” y para ello, el primer punto de partida es tener presente la composición de las mismas y con esto nos referimos a su tratamiento, el frontal, el adhesivo y el soporte siliconado. En este sentido, trabajamos con etiquetas procedentes de materiales reciclados presentes en los papeles, los films y los soportes, así con materiales cuyo origen sea responsable.

VF. Y si hablamos del mundo ‘bio’, ¿qué puede ofrecer Etygraf?

DB. Tenemos una alta experiencia en cuanto a materiales

“Las circunstancias son muy complejas, tanto por la escasez de material como por el precio. Afortunadamente tenemos una posición ventajosa gracias a nuestras relaciones con los proveedores, a nuestra liquidez y a nuestro gran almacén”

“Cuando una propuesta de etiqueta llega a nuestras manos, asesoramos en la parte del diseño, la creación de marca y del envase, siempre que se requiera, con el fin de que el producto sea competitivo en el mercado, dando valor a la personalización”

se refiere y en ser una empresa sostenible. Esto lleva a que somos totalmente capaces de adaptar la etiqueta al envase

para que este sea reciclable, sostenible y reutilizable.

VF. Centrándonos en el sector hortofrutícola y en especial

“En Etygraf hemos implementado una hoja de ruta a seguir con la finalidad de producir etiquetas ecológicas con materiales reciclados y de origen responsable”

“Temas como la economía circular, huella de carbono, gestión de residuos o el impacto ambiental están muy presentes en el día a día de Etygraf”

en productos como el melón y la sandía, ¿cómo consigue Etygraf ser una de las firmas de referencia, la primera a la que acuden las empresas cuando necesitan cualquier tipo de etiqueta?

DB. Nuestra experiencia de ya más de 40 años en el sector hortofrutícola y nuestro asesoramiento directo es algo que consideremos que nuestros clientes tienen muy presente a la hora de confiar en nosotros.

VF. Frutas y hortalizas y las etiquetas... ¿cuáles son las tendencias actuales? ¿Qué nuevas oportunidades de negocio se vislumbran en este sector?

DB. En general, el sector hortofrutícola ha apostado firmemente por etiquetas más sostenibles, eso es evidente. En cuanto a técnicas y centrándonos en la campaña de melón y sandía, se mantiene el uso de relieves, troqueles a fondo, impresión a doble cara, purpurina...

Referente a las oportunidades de negocio, que las marcas pongan su mirada en un etiquetado más sostenible nos impulsa a que sigamos apostando por sistemas que vayan de la mano, de hecho, la innovación en Etygraf es constante y siempre lo será.

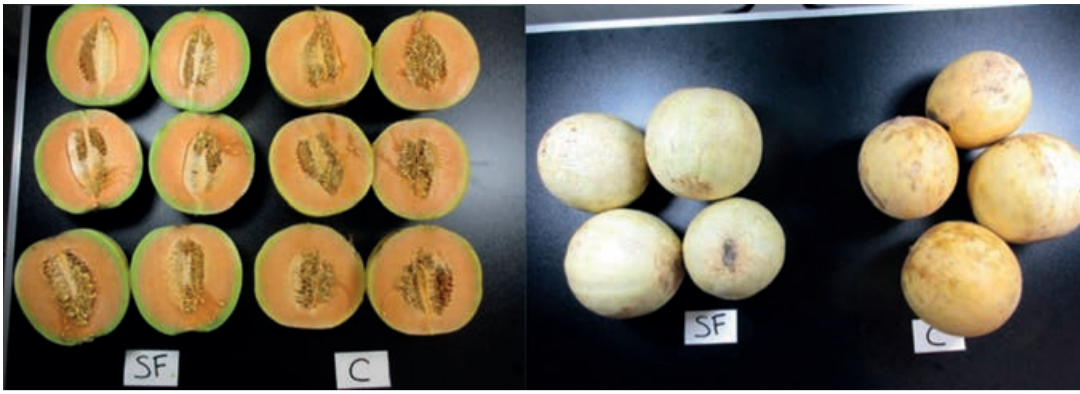
VF. ¿Cómo están capeando el temporal de la falta de suministro, materias primas, el aumento de la electricidad y el incremento de costes en general en Etygraf?

DB. Las circunstancias son muy complejas, tanto la escasez de material como el precio. Pero afortunadamente en Etygraf tenemos una posición ventajosa gracias a nuestras relaciones con nuestros proveedores, a nuestra liquidez y a nuestro gran almacén. Aún no hemos tenido una falta de material. Y nos hemos visto obligados a ajustar también nuestros precios con los clientes, tratamos durante año y medio de mantenerlo, hasta que fue insostenible, llegando a un buen entendimiento con clientes y proveedores.

VF. ¿Cuál es la premisa de Etygraf es un ejercicio tan complejo como el de 2022?

DB. Nuestra premisa es seguir trabajando en ser más sostenibles, desde los procesos hasta la maquinaria, pues temas como la economía circular, huella de carbono, tintas, materia prima, gestión de residuos o el control del impacto ambiental están muy presentes en el día a día de Etygraf.

Y por supuesto, aplicamos también la sostenibilidad con nuestro equipo y las condiciones de trabajo, como familia que somos.



Efecto de SmartFresh en el mantenimiento del color de la piel y la pulpa después de 26 días de almacenamiento del melón de la variedad Saphir (SF SmartFresh, control C). / AGROFRESH

Conserva el melón por más tiempo

AgroFresh ofrece soluciones para el sector del melón

AGROFRESH.

Los melones son frutas delicadas, cuya calidad se ve afectada por largos envíos o la necesidad de un almacenamiento prolongado. AgroFresh, empresa agrotecnológica líder en soluciones postcosecha para ayudar a extender la vida útil de cítricos, manzanas, peras, fruta de hueso y otros cultivos, también ofrece soluciones para melones.

SmartFresh™ aporta beneficios para ayudar a extender la vida comercial de los melones, así como la frescura de los frutos durante el almacenamiento y el consumo. SmartFresh™ ProTabs permite ralentizar la maduración de los melones, lo cual facilita la comercialización de una fruta, que mantendrá por más tiempo su calidad y con una reducción de merma notable.

La maduración fisiológica está determinada por la producción de etileno. Los melones producen cantidades altas de etileno, lo cual conlleva efectos negativos por su presencia durante el almacenamiento. La tecnología SmartFresh actúa directamente sobre el proceso de maduración de los melones al bloquear los receptores de etileno de la fruta. De esta manera,

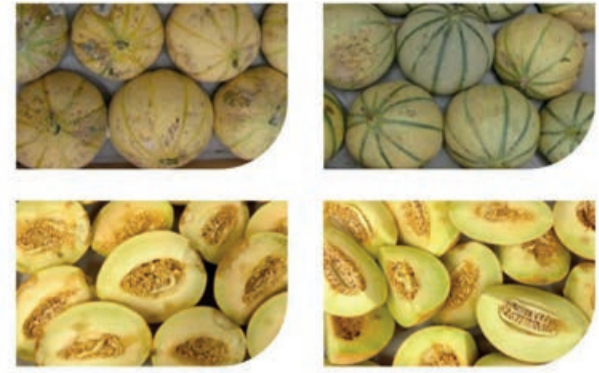
el etileno ya no puede actuar y el proceso de maduración se retrasa significativamente.

Los beneficios detectados en melones con la tecnología SmartFresh™ incluyen: la prolongación de la vida en conservación y extensión de la vida útil, el mantenimiento de la firmeza, del nivel de azúcar (grados Brix) y de las características organolépticas del fruto, un retraso en el cambio de color de la pulpa, la piel y en el secado del pedúnculo, así como la reducción de destrío.

Por otro lado, AgroFresh también tiene en su cartera recubrimientos para melón. Teycer™ Originals Total es un recubrimiento para Piel de Sapo, disponible en diferentes concentraciones, que ayuda a prevenir la pérdida de peso y ralentiza el envejecimiento de la piel, al reducir la transpiración y la respiración.

Para obtener más información, póngase en contacto con el representante local de AgroFresh o visite su página web Agrofresh.com/es.

CANTALOUPE MAGENTA: EFECTO SMARTFRESH EN EL MANTENIMIENTO DE LA CALIDAD



Control

SmartFresh

15 días en conservación + 10 días vida útil

Efecto de SmartFresh sobre el mantenimiento del melón. / AGROFRESH



Amador®
CALIDAD SUPREMA



Con 430 millones de kilos producidos, Almería y Granada comienzan su campaña de exportación de sandía de invernadero

Los consumidores europeos ya están degustando las primeras sandías de la temporada que se diferencian del resto por su extraordinario dulzor y su fina corteza

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Desde principios de mayo, Europa ya puede saborear las primeras sandías de la temporada 2022 cultivadas en España, concretamente de la costa de Almería y Granada, donde gracias a la protección que ofrecen sus invernaderos solares, los cultivos pueden aprovechar al máximo la luz, permitiendo a los consumidores disfrutar de su refrescante sabor a partir de estas fechas primaverales.

La producción anual supera en estas dos zonas del sur de España alcanza las 430 mil toneladas y se comercializan por toda Europa, especialmente en países como Alemania, Francia, Polonia o Países Bajos, mercados donde se valora mucho la sandía procedente de los invernaderos solares.

Las sandías españolas suponen un refuerzo para la soberanía alimentaria europea, compitiendo con los grandes países productores de esta fruta: Costa Rica, Turquía, Marruecos y Senegal.

Si hay un aprendizaje que debemos extraer de la pandemia y de la actual guerra iniciada por Rusia contra Ucrania es la necesidad de mantener la independencia energética y alimentaria para no depender de las vicisitudes del momento. Los invernaderos solares de Almería y Granada son una buena solución para el conjunto de la UE, por eso están considerados



Los frutos se recolectan cuando presentan alrededor de 12 grados brix, que aseguran un sabor y dulzor. / ARCHIVO

como la mayor huerta de frutas y hortalizas de Europa.

■ SANDÍA DE INVERNADERO

Aparte de que estas sandías son las primeras de la temporada cultivadas en el continente europeo, lo que nos permite empezar a saborear el verano con algo de antelación, los cultivos de invernadero llevan asociados otra serie de ventajas desconocidas por los consumidores. En primer lugar, destaca el sabor. Precisamente el sabor es donde realmente se la juega cualquier alimento y eso bien lo saben los agricultores de

los invernaderos solares quienes se encargan de asegurar que el producto alcance el adecuado nivel de maduración y no se corte antes de tiempo. Para ello, los frutos se recolectan cuando presentan alrededor de 12 grados brix —medida de la cantidad de azúcar—, que aseguran un sabor y dulzor óptimo y acorde a los gustos de los consumidores. Ese dulzor, la fina corteza y la ausencia de semillas en buena parte de las variedades, son las principales características que definen las sandías de estas zonas productoras.

Otro de los aspectos a destacar es la calidad. De hecho, las sandías cultivadas en los invernaderos del sudeste español son sinónimo de calidad, trazabilidad y seguridad alimentaria.

Los altos estándares de calidad y seguridad exigidos por los clientes europeos han motivado que los productores de los invernaderos solares de Almería y Granada cumplan con una exigente normativa que garantiza la calidad de los alimentos, la trazabilidad a lo largo de toda la cadena y la seguridad alimentaria en cada una de las fases del

producto, desde su cultivo hasta su distribución.

■ PRODUCCIÓN NATURAL

En los invernaderos se respeta el ritmo de crecimiento de cada una de las plantas, ni se acelera, ni se modifica con luz o sistemas de calefacción artificial. Nada más lejos de la realidad. Si algo le sobra a la costa de Almería y Granada es sol. De su protección frente a las inclemencias meteorológicas (heladas, fuertes vientos, granizo...) se encargan las cubiertas plásticas reciclables que dejan pasar la luz necesaria para que las plantas mantengan las condiciones adecuadas para su crecimiento.

Así mismo, los agricultores almerienses y granadinos son líderes en la aplicación del control biológico (utilización de insectos buenos para acabar con las plagas), lo que hace que sus cultivos sean más sostenibles, seguros y estén libres de residuos químicos.

En cuanto a la sostenibilidad, otro aspecto clave: consumir productos europeos no solo garantiza una independencia alimentaria frente a los vaivenes que puedan sufrir otros territorios, sino que también minimiza el impacto de la contaminación por el transporte de esos productos. Además, en el caso de los invernaderos solares se asegura un uso racional del agua y se recicla el 95% de los plásticos empleados y de otros residuos.

■ FUENTE DE SALUD

La cualidad más sobresaliente de la sandía es el importante suministro de líquidos que proporciona al organismo. El 92% de su composición es agua lo que la convierte en la fruta más refrescante e hidratante de todas. Además, tiene un efecto saciante que la hace ideal para picotear entre horas sin sumar calorías a la dieta (100 gramos de sandía aportan tan solo 38,90 kcal).

JOAQUÍN HIDALGO / Coordinador general de Grupo AGF - Sandía Fashion

“Nuestra clave del éxito radica en que es un proyecto de especialización de la producción”

Con estas palabras Joaquín Hidalgo, coordinador general de Grupo AGF-Sandía Fashion, ilustra cómo se cultiva la Sandía Fashion, cuidando cada detalle desde el momento de la siembra y hasta la llegada del producto a la mesa del consumidor. La valoración de las dos décadas del proyecto Sandía Fashion, el nuevo impulso que supuso para esta fruta y el destino final son temas que comenta Hidalgo en la entrevista.

► ÓSCAR ORTEGA. BARCELONA.

Valencia Fruits. 20 años de Sandía Fashion...

Joaquín Hidalgo. Así es. Este 2022 celebramos nuestro vigésimo aniversario. Son 20 años marcando la diferencia desde la producción, por establecer una forma de cultivar, de cortar, manipular y envasar, de llegar al mercado y captar la atención del consumidor. Es muy satisfactorio.

VF. ¿Dónde radica el éxito de este proyecto?

JH. Quizás la clave del éxito radica en que es un proyecto de especialización de la produc-

ción. Durante todos estos años hemos conseguido consolidar una marca de consumidor creada por productores y asociar Sandía Fashion a calidad y homogeneidad de producto. En la actualidad somos 14 empresas socias bajo su paraguas, repartidas entre Almería, Granada, Murcia, Alicante, Valencia y Tarragona, con presencia en todas las zonas productivas de España.

De hecho, la suma de todas ellas, tiene un peso específico muy importante en el cultivo del país con un calendario de producción consistente y una

oferta continuada durante toda la campaña.

VF. ¿Sandía Fashion ha significado un nuevo impulso para esta fruta?

JH. Hemos dado un impulso al cultivo de la sandía no solo en Almería sino también al resto de zonas productoras de España. Remarca que en la actualidad España es el mayor exportador mundial de sandía en volumen y en valor. Y aunque España no es el mayor productor de sandía, la forma de trabajarla a raíz de nuestro proyecto y de otros operadores se ha implantado, y hace que el



Joaquín Hidalgo, coordinador general de Grupo AGF-Sandía Fashion. / ÓSCAR ORTEGA

producto español sea mejor valorado que el de otros destinos. Por ello, también podemos decir que el balance de estos 20 años es inmejorable.

VF. ¿Han pensado alguna celebración para conmemorar este aniversario?

JH. Tenemos pensada una programación intensa de promoción y publicidad destinada al consumidor con el objetivo principal de agradecer su fidelidad.

VF. Empezaron en el mercado interior...

JH. La idea original era desarrollar el proyecto Fashion para el mercado español aunque con el transcurso de los años hemos iniciado y aumentado nuestras exportaciones. En la actualidad sigue predominando el mercado interior, donde destinamos alrededor del 60% de nuestra producción; mientras que el otro 40% se exporta principalmente a países europeos.

Sanifruit mejora la rentabilidad del melón en la postcosecha

► SANIFRUIT.

En España producimos mucho más que melón Piel de Sapo. En Almería, Campo de Cartagena y otras zonas de Murcia hay grandes empresas exportadoras de melones que además comercializan melón Amarillo, Galia, Charentais o Cantaloup entre otros.

El melón empieza su proceso de senescencia desde el momento de su cosecha, y se manifiesta por diferentes alteraciones que afectan la calidad comercial.

Las empresas comercializadoras tenían asumido este "coste" por pérdida de calidad comercial puesto que no disponían de productos o procesos que pudieran reducir estas mermas durante las campañas.

Desde el año 2019 Sanifruit ha venido desarrollando un tratamiento que pudiera reducir, retrasar o evitar aquellas alteraciones que afectan al melón durante su etapa postcosecha y vida útil.

En el año 2021 se afianzó la aplicación industrial de la solución SANI-M L en importantes

empresas de la zona de Murcia principalmente. A lo largo del año y con el paso de diferentes variedades de melón, estas empresas pudieron constatar que los resultados obtenidos en las demos iniciales se mantenían para un proceso normal de trabajo del almacén.

Lo más destacado que podemos mencionar es que se constató un incremento significativo en el porcentaje de fruta comercializable, por diferentes factores, entre los principales:

- Menores pérdidas de fruta.
- Mayor firmeza.
- Mejor aspecto visual frente a fruta sin tratar.
- Menor deshidratación.
- Disminución de manchas y pardeamientos.
- Mayor vida útil y mejor comportamiento en el lineal.

Lo que favoreció a las centrales en la medida en que recibieron menos reclamaciones e incrementaron su imagen de marca.

El tratamiento Sanifruit que consigue estos beneficios,

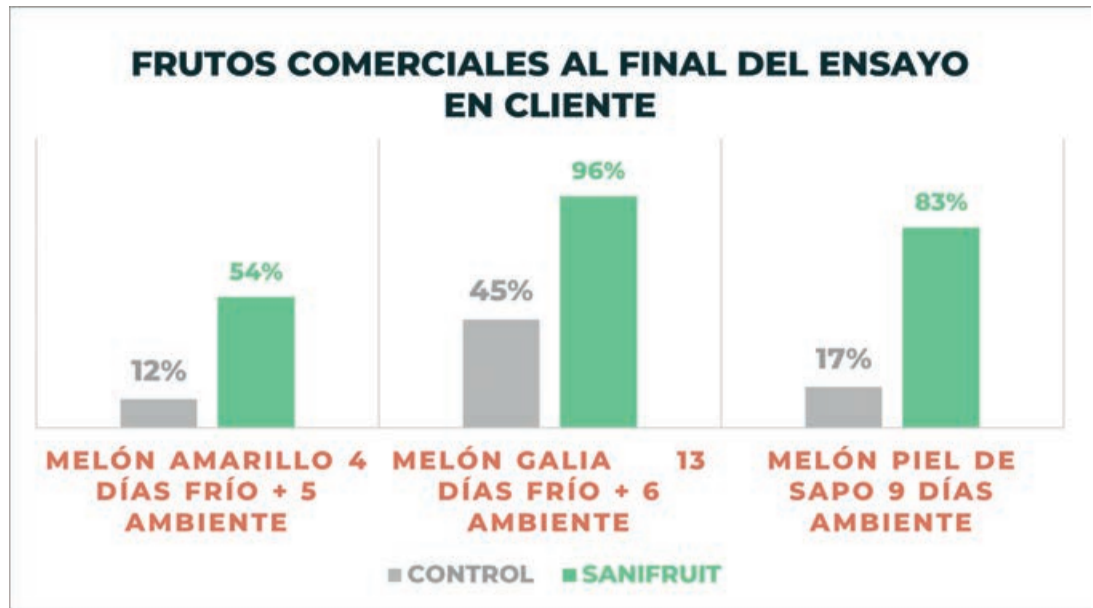


Imagen de los resultados de melones sin y con tratamiento SANI-M L. / SANIFRUIT

SANI-M L junto a SANI-RC L, consiste en una aplicación sobre la superficie de los melones de un producto natural que ayuda a la fruta a protegerse de los agentes externos, unido a un recubrimiento, que otorga al conjunto una sinergia que optimiza los resultados sobre la fruta tratada.

La dilución de SANI-M L + SANI-RC L puede aplicarse por diferentes sistemas, durante el proceso de confección de los melones.

Si la central no dispone de un sistema de aplicación, Sanifruit lo pone fácil y propone un sistema capaz de adaptarse a cualquier línea y que no entorpece el trabajo habitual de la central.

Sanifruit le ofrece hacer una demostración en sus propias instalaciones así que puede ponerse en contacto con ellos enviando un email a: sanifruit@sanifruit.com

SAFTA

El buen tiempo siempre te trae lo mejor

saftaexport.com



Se confirma una tendencia a la baja en la superficie de cultivo del melón Charentais: Marruecos baja ligeramente, un descenso muy acusado en España y también un retroceso importante en Francia. / ARCHIVO

El melón Charentais sigue perdiendo peso en todas las zonas de producción

De acuerdo con las previsiones de la superficie de cultivo en 2022, presentadas en la feria Medfel, España registra una caída histórica en las hectáreas plantadas del 'melón francés'

► NEREA RODRIGUEZ. PERPIGNAN. A finales de abril, la Association Interprofessionnelle de Melon (AIM) presentó en Medfel las previsiones de la superficie de cultivo del melón Charentais en Francia, España y Marruecos.

Esta estimación es fruto de las encuestas que la interprofesional gala ha realizado a los operadores de los tres países, desde productores de semillas hasta técnicos de cada zona de producción.

Como nota: estos datos son susceptibles de cambios, sobre todo en Francia, ya que la plantación aún no había finalizado cuando se realizaron estas estimaciones y las condiciones meteorológicas también podrían modificar las conclusiones.

Una de las primeras afirmaciones de Marion Mispouillé, técnico de la AIM y encargada de presentar las previsiones durante la feria, fue el descenso generalizado que presenta el melón Charentais en los tres países consultados. Esta pérdida de superficie se repite un año más, aunque en 2022 de forma más acusada.

■ EN MARRUECOS

En 2022, la superficie total de Charentais en Marruecos se ha cifrado en 1.410 hectáreas, 75 menos en comparación al año pasado.

En Dakhla, la producción se mantiene estable con buenas condiciones de crecimiento. La cosecha comenzó el 15 de febrero y concluyó a finales de



Una de las primeras afirmaciones de Marion Mispouillé, técnico de la AIM y encargada de presentar las previsiones durante la feria, fue el descenso generalizado que presenta el melón Charentais en los tres países consultados. / NEREA RODRIGUEZ

abril con predominio de calibres buenos.

Es en la zona de Marrakech donde se ha registrado la pérdida de las 75 hectáreas que presenta Marruecos este año. En cuanto a la evolución de las plantaciones, los meses de enero y febrero han sido secos no así marzo que se ha caracterizado por ser un mes lluvioso y con falta de sol.

La superficie total de Charentais en Marruecos se ha cifrado en 1.410 hectáreas, 75 menos en comparación al año pasado. El comienzo de la temporada ha sido lento, sin linealidad en los volúmenes

En las producciones bajo invernadero, la siembra se realizó a mediados de diciembre y las primeras recolecciones

comenzaron a finales de marzo alargándose la cosecha hasta finales de abril y registrándose el pico de producción a mediados

del mismo mes. En la plantaciones al aire libre, la siembra se llevó a cabo entre enero y mediados de febrero, empezando a recolectar entre el 15 de abril y finales de mayo.

Los rendimientos por hectáreas han sido bastante heterogéneos pero ha sido una cosecha escalonada.

La temporada en general no ha sido ni tardía ni tampoco temprana. Se ha logrado una buena distribución de calibres pero falta de linealidad en los volúmenes, especialmente en mayo, y se han acusado mucho las dificultades logísticas debido a los problemas de disponibilidad de transporte y al aumento de precios de los mismos.

Por último, Kenitra también presenta una superficie estable con 120 hectáreas cultivadas de Charentais amarillo. Una campaña aún en marcha y que concluirá a finales de mayo.

■ ESPAÑA

El 'melón francés' en nuestro país no acaba de 'cuajar'. De las zonas especialistas en el cultivo del melón, solo Murcia y Alicante han mostrado cierto interés en su producción y comercialización para completar su oferta en exportación con una variedad más acorde con los gustos de los consumidores de más allá de los Pirineos. Sin embargo, su superficie de cultivo no deja de bajar, especialmente en 2022.

Con un total de 4.000 hectáreas cultivadas, España confirma este año un descenso histó-

El 'melón francés' en España no acaba de 'cuajar'. Solo Murcia y Alicante han mostrado interés en su producción y comercialización

rico en superficie. En total se han dejado de plantar 800 hectáreas de Charentais en comparación al año pasado, es decir un 16% menos. En esta previsión no se ha tenido en cuenta el impacto de las inclemencias meteorológicas en las 4.000 hectáreas plantadas, por lo que las pérdidas en producción serán más altas de lo esperado.

Por zonas de producción, comenzando por Almería, con 300 hectáreas cultivadas bajo invernadero de melón Charentais verde, presenta una situación estable en cuanto a superficie. Esta estabilidad también se da en Sevilla que presenta una situación de normalidad en sus plantaciones de melón francés, en este caso amarillo y que se produce en una extensión de 450 hectáreas.

Pasando a la zona que concentra la mayor área de producción de Charentais en España —Murcia y Alicante—, es aquí donde se registra la gran pérdida de superficie. La razón de esta bajada: los malos resultados obtenidos en las campañas 2020 y 2021.

En la presente temporada se han dejado de cultivar 800 hectáreas, que respecto a 2021 supone una bajada del 20%. Así pues, en Murcia y Alicante este año habrá 3.100 hectáreas plantadas con Charentais, principalmente amarillo.

En estas producciones lo que se busca es la precocidad, por lo que las siembras se realizan entre febrero y las primeras semanas de marzo. De hecho, las plantaciones tardías cada año son menores para evitar el choque de los orígenes España/Francia.

Las malas condiciones climáticas han marcado todo el proceso productivo, desde la siembra. No han habido heladas, pero la lluvia y el frío han tenido un mayor impacto que en las temporadas 2020 y 2021, comprometiendo la siembra y retrasando el cuajado de los frutos. El inicio de la campaña se espera flojo con volúmenes limitados en mayo, y debido a las condiciones meteorológicas, la caída de la superficie podría ser mucho más significativa.

La entrada en producción está siendo progresiva en estos primeros días de mayo, con una cosecha muy heterogénea.

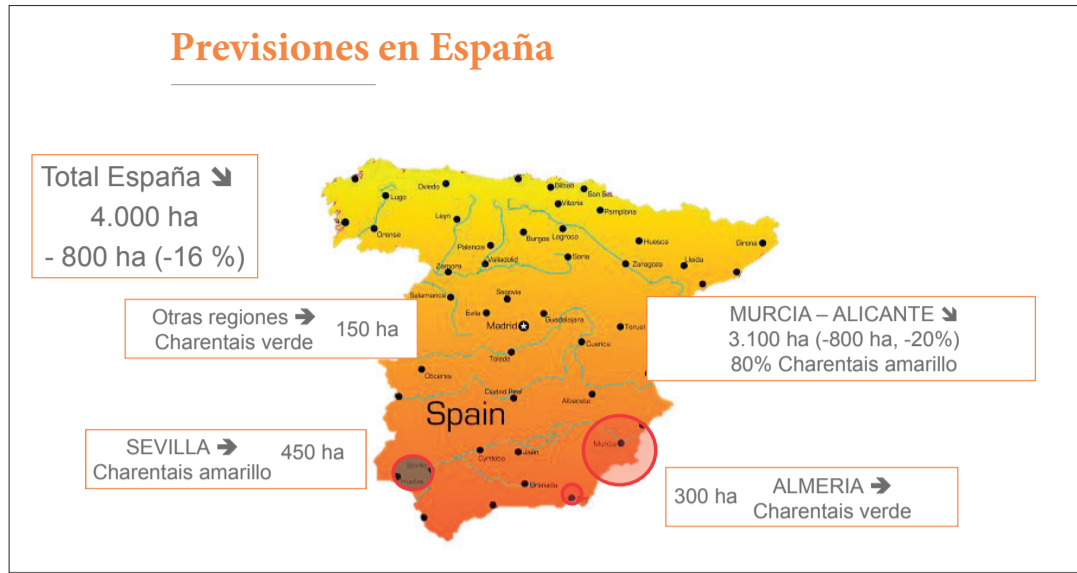
Si la climatología da un respiro, en las siguientes semanas se espera una producción escalonada.

FRANCIA

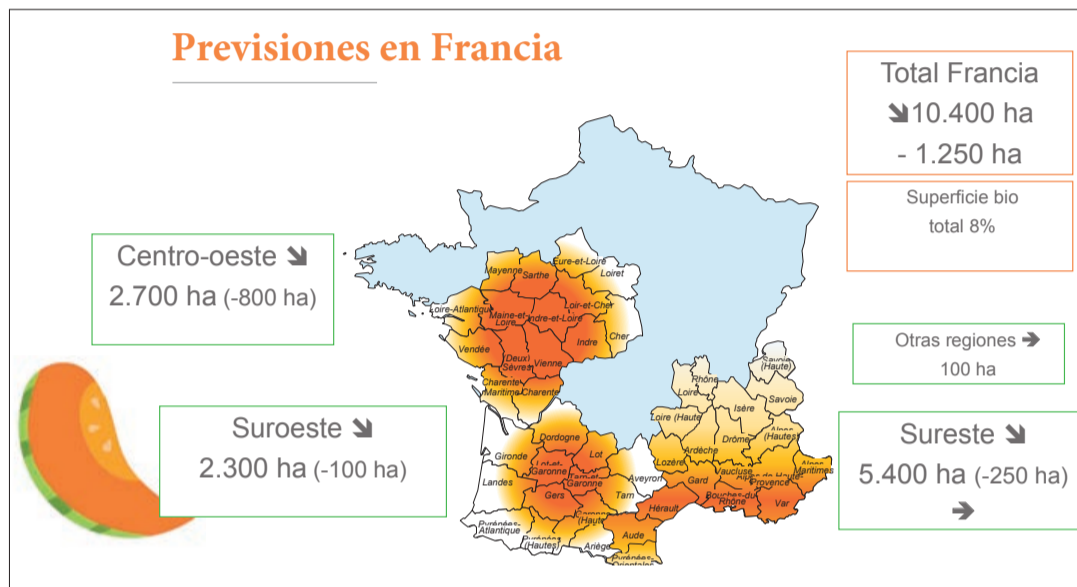
El país europeo que lidera la producción, comercialización y consumo del melón Charentais confirma una pérdida del 10% en su superficie de cultivo, según Marion Mispouillé, técnico de la AIM.

Con un total de 10.400 hectáreas, esta cifra representa 1.250 hectáreas menos plantadas respecto a 2021.

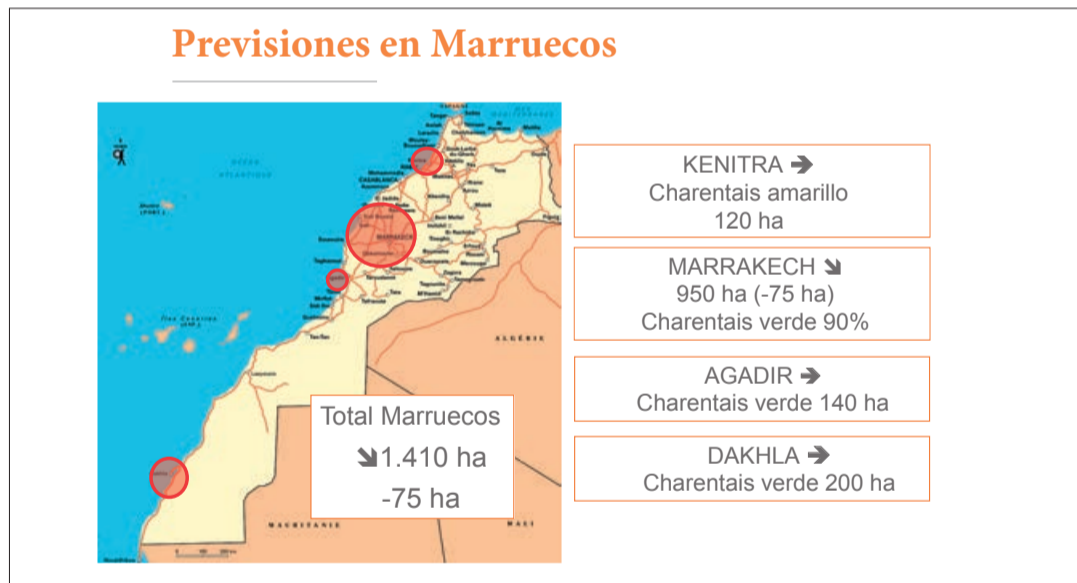
Un año más, las heladas vuelven a pasar factura a las producciones francesas. En todas las zonas, alguna de las par-



España es este año el país que presenta la caída de superficie más destacada. Un 16% menos respecto a 2021. / AIM



En Francia, el melón también pierde hectáreas de cultivo, especialmente en la zona centro-oeste del país. / AIM



Marruecos es el único país que mantiene su superficie prácticamente estable, solo hay 75% menos plantadas. / AIM



La presentación de las previsiones de melón Charentais fue la primera cita en el ágora de Medfel 2022. / NEREA RODRIGUEZ

Francia, que lidera la producción, comercialización y consumo de Charentais confirma una pérdida del 10% en su superficie

lan se ha visto afectada. No obstante, las heladas se registraron cuando la siembra apenas había comenzado por lo que el impacto directo fue leve y las plantas fueron replantadas. Aunque, según confirmó la AIM, la recuperación de las plantas en algunas parcelas, sobre todo del sureste, ha sido difícil debido al frío.

En el mes de mayo, prosiguen las plantaciones con las variedades más tardía y las previsiones de cosecha dependerán del tiempo que haga entre mayo y junio, y de las condiciones de cuajado de los cultivos.

El melón Charentais francés comienza a cortarse en este mes de mayo en las parcelas con invernaderos calefactados; a finales de mes empezarán a recolectarse los plantados bajo invernadero pero sin calefacción, y en las producciones de micro túnel se confirma un retraso en su entrada en producción, aunque esto se irá confirmando de acuerdo a la evolución de las condiciones meteorológicas.

CONCLUSIONES

Tras analizar las tres zonas, se confirma una tendencia a la baja en la superficie de cultivo del melón Charentais. Marruecos baja ligeramente, un descenso muy acusado en España y también un retroceso importante en Francia, con un descenso muy acusado en el centro-oeste.

En Marruecos, el comienzo de la temporada ha sido lento, sin linealidad en los volúmenes.

El tiempo desfavorable hasta finales de marzo/principios de abril en España no ha permitido una buena siembra, con lo que no se han plantado las hectáreas previstas y los rendimientos serán potencialmente bajos.

La falta de visibilidad sobre el inicio de la producción en España hace que la coincidencia de los orígenes España y Francia esté condicionada a la climatología en nuestro país entre mayo y junio, y al proceso de cuajado de las producciones francesas.

En el caso de Francia, la tendencia a la diversificación se detiene en 2022, los operadores vuelven a centrarse en lo esencial: Charentais. La preparación de la campaña ha estado marcada por la incertidumbre y el miedo.

En el país vecino, el número de operadores de melón Charentais se ha reducido notablemente. Los costes de los insumos se han disparado, situándose un 30% por encima respecto a campañas pasadas, y eso antes de la guerra de Ucrania.

A esto hay que añadir las dificultades en el suministro de materias primas; los problemas logísticos y con la mano de obra; el contexto de consumo de frutas y hortalizas; la nueva Ley AGECE o la presión sobre el alquiler de tierras tras el aumento de los precios de los cereales. En definitiva, Francia se enfrenta a una de sus temporadas de melón más complicadas y preocupa su evolución futura.

“Nosotros y nuestros socios seguimos apostando para que todo vaya adelante”

CASI afronta un difícil inicio de campaña de sandía debido a la calima y al mal tiempo

► GIA. ALMERÍA.

La producción de sandía de La Cooperativa Agraria y Ganadera San Isidro (CASI), situada en Níjar (Almería) se ha visto afectada por la climatología adversa que sacudió a la provincia en los primeros meses de la primavera.

Así lo confirma María del Carmen del Rey, miembro del departamento de Marketing de la compañía. “El arranque de la campaña de sandía de este año se ha retrasado por la calima”, explica del Rey, “ha perjudicado mucho en el cuaje”. Esto ha hecho que, respecto a calidad y volumen de kilos, “no tiene nada que ver con el inicio del año pasado, porque todo ha merdado bastante”.



Los precios, de momento, evoluciona bien según confirman fuentes de CASI. / GIA

Cabe recordar que, a mediados del pasado mes de marzo, especialmente entre los días 14 y 16, la provincia de Almería sufrió un importante episodio de calima que pintó sus blancos pueblos con polvo rojo del desierto de Sáhara. Y no solo a edificios, vehículos y otros bienes, la agricultura almeriense también sufrió este fenómeno tan atípico. En esas fechas, a muchos productores de sandía estas nubes de arena sahariana los sorprendieron en temporada de polinización. Así, muchas o la mayoría de las flores que empezaban a desarrollar estas plantas se secaron y marchitaron, los frutos que empezaban a crecer fueron abortados y los que empezaban a prosperar perdieron cuaje.

A la calima sahariana le siguió un mes de abril pasado por agua, en el que en todos los puntos de registro pluviómetro de la provincia se duplicaron o triplicaron respecto a los meses anteriores. Este temporal de lluvia, granizo y cielos nublados no hizo sino ahondar en los problemas para la campaña de sandía, ya que la falta de horas de sol también afectó al cuaje de sus frutos, retrasándolo aún más.

“Esta situación ha generado cierta incertidumbre”, asegura la técnica de Casi, “pero en realidad la campaña de sandía depende mucho de la climatología”.

Respecto a cómo avanzará la campaña tras este difícil inicio, del Rey se muestra resignada, “los kilos perdidos, perdidos están, lo mismo pasa con la calidad”, afirma, “esa es la realidad”. A pesar de esta situación, los precios de momento evolucionan bien, “en torno al 1,20 en primeras calidades”.

“No somos muy optimistas”, prosigue la técnica de la cooperativa, “pero ya se irá viendo cómo se desarrolla la situación”. Del Rey destaca que “desde la cooperativa seguimos apostando, y nuestros 1.500 socios productores se han volcado para que todo siga adelante”.

Donde y como quieras Valencia Fruits



Recibe **Valencia Fruits** cada semana. Además, llévalo siempre en tus dispositivos digitales y disfruta de dossiers especiales, nuestra hemeroteca, directorio profesional y toda la actualidad del sector.



BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN



Valencia Fruits y Anuario*

- España: 169,00 Euros (IVA incluido)
- Europa: 295,00 Euros
- Resto países: 370,00 Euros

Anuario Hortofrutícola

- Suscriptor VF: 35,00 Euros (+envío)
- No suscriptor VF: 60,00 Euros (+envío)

(Anotar X en la forma elegida)

* Valencia Fruits incluye el envío del semanario durante un año y del Anuario a la dirección del suscriptor

EMPRESA: _____

DE ACTIVIDAD: _____ DNI/NIF: _____

CON DOMICILIO EN: _____ CP: _____

CALLE: _____ NÚMERO: _____ TEL.: _____

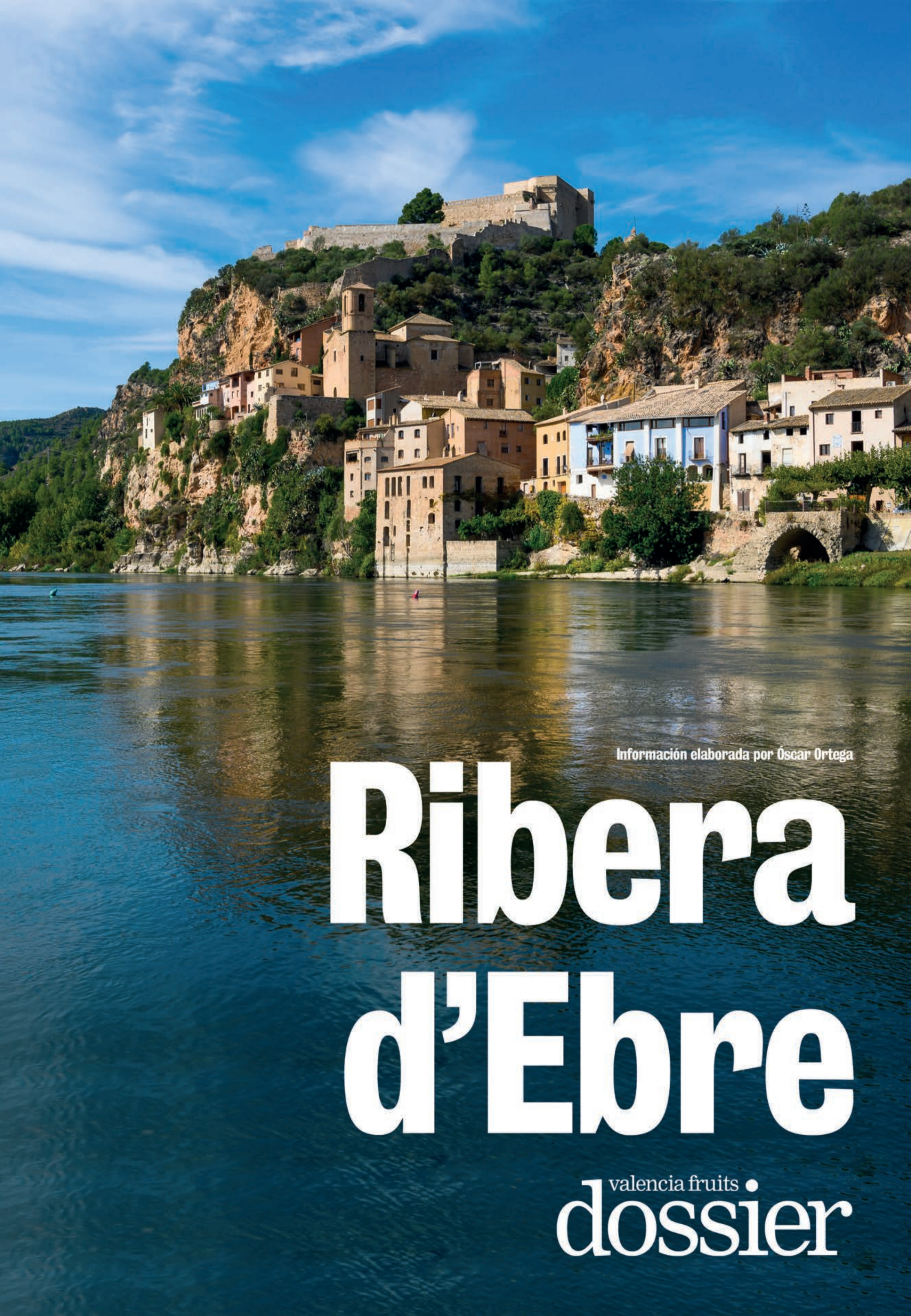
E-MAIL: _____

DESEA SUSCRIBIRSE AL SEMANARIO VALENCIA-FRUILTS, POR EL PLAZO DE UN AÑO, HACIENDO EFECTIVO EL IMPORTE DE LA SUSCRIPCIÓN POR:

BANCO/CAJA: _____ IBAN Nº _____

Firma

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



Información elaborada por Óscar Ortega

Ribera d'Ebre

valencia fruits •
dossier

GEMMA CARIM / Presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre

“La fruta es un sector considerado estratégico en nuestra comarca”

Gemma Carim, presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre —y alcaldesa de Vinebre—, resalta la colaboración entre el Consell y los ayuntamientos de la comarca para poner en marcha proyectos para reactivar la economía de la zona, y entre ellos los de actividad agrícola.

Valencia Fruits. Al hilo de novedades del pasado año. Sobre la prueba piloto de plantaciones de kiwi, ¿en qué punto se encuentra?

Gemma Carim. La prueba piloto del kiwi es un claro ejemplo de colaboración entre diferentes entidades que han unido esfuerzos para mejorar el estado de la actividad agrícola en nuestra comarca. Se inició con el trabajo del proyecto Ribera d'Ebre VIVA, impulsado por el Consell Comarcal de Ribera d'Ebre y productores de fruta dulce de la comarca. Fruto de esta colaboración surgió la prueba piloto del kiwi, que con la ayuda económica del Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural de la Generalitat de Catalunya se ha hecho realidad, y nos permitirá acompañar a las empresas productoras en la implementación del cultivo y las instalaciones necesarias al campo. Esta prueba tiene por objetivo estudiar la adaptabilidad del cultivo a las características de nuestra comarca y su viabilidad económica, y queremos que tenga una repercusión a nivel local y al territorio que nos rodea para enseñar a otras personas el desarrollo y cuidado del kiwi.

El campo ya está casi listo para plantar los kiwis. Durante el otoño y el invierno pasados se preparó el terreno, se pusieron las instalaciones necesarias para proteger el cultivo del viento y del mal tiempo, y el regadío. La prueba piloto se desarrolla en tres áreas diferentes de la comarca y se realizarán pruebas para determinar cómo se adapta mejor este cultivo a nuestra comarca: modificando una parte del sustrato del suelo, probando diferentes instalaciones para proteger el cultivo, y variando las estructuras del terreno.

Además, se plantarán distintas variedades para observar el comportamiento de cada una de ellas. Durante las próximas semanas ya podremos ver plan-



Gemma Carim, presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre. / ARCHIVO

taciones de kiwi en la Ribera d'Ebre.

VF. En la actualidad, ¿qué peso social y económico acapara las plantaciones de fruta de hueso de Ribera d'Ebre?

GC. La fruta de hueso en nuestra comarca es un sector considerado estratégico por la ocupación y la facturación que genera. Los cultivos con más presencia en la Ribera d'Ebre son el melocotón, la nectarina, el albaricoque y la cereza. La fruta dulce, juntamente con el vino, el aceite y la fruta seca, han sido los principales sustentadores del sector agrícola en esta zona.

“Apoyamos a los agricultores y agricultoras que apuesten por la calidad del producto”

“La Ribera d'Ebre es la primera comarca productora de Cataluña de variedades de cereza”

Con respecto a la ocupación, el sector agrario ocupa un 9% de las personas que trabajan en la comarca, y cuando se inicia la campaña de recolección la fruta dulce, la ocupación asciende mucho con las nue-

vas contrataciones, ya que se necesita mucha mano de obra. La problemática es que no es una contratación estable en el tiempo, puesto que la época de recolección tiene una duración de pocos meses.

En cuanto al cultivo, desde hace unos años la superficie de melocotón y nectarina ha disminuido por dos problemáticas: el virus de la Sharka y los precios del mercado. Por ese motivo, los agricultores buscan alternativas productivas que sean atractivas para el mercado o reconvierten los campos a cultivos que necesitan menos mano de obra, como el olivo o el almendro. Por otra parte, el cultivo de la cereza ha incrementado su superficie en los últimos años, posicionando a la Ribera d'Ebre como la primera comarca productora de Cataluña, ya que producimos más del 40% de cerezas de este territorio.

VF. Siguiendo con fruta dulce y por cronología, ¿qué resumen podría realizar de la pasada campaña?

GC. La campaña del año pasado aún estuvo marcada por la pandemia, pero los productores trabajaron para garantizar las medidas de seguridad necesarias y evitar el contagio. La temporada pasada se puede considerar normal aunque a principios de año hubo diferentes fenómenos atmosféricos que provocaron tener un menor volumen de producción, la fruta fue de excelente calidad.

VF. ¿Cuáles son las expectativas de campaña para este ejercicio?

GC. Este año estará marcado por las afectaciones de las lluvias y las heladas de principios de abril, y esto provocará que haya una menor producción de fruta dulce. Hay un problema grave con los sistemas de seguros para la fruta y nuestros agricultores sufren mucho cuando la meteorología hace estragos como este año ha pasado de nuevo. No obstante, parece que los precios de mercado puedan acompañar ya que hay más demanda por la falta de producto.

VF. ¿Siguen con la actividad Ribera en flor? ¿En qué retorno para la comarca?

GC. Sí, continuamos con la actividad de la Ribera en flor. Este año 2022, después de dos años atípicos a causa de la pandemia, en que las actividades se vieron total o parcialmente interrumpidas, las hemos podido realizar con normalidad. Se organizaron un total de 13 experiencias distintas, que se desarrollaban en 10 pueblos de la comarca. Además de la visita a los campos en floración a pie o en bicicleta, las experiencias integraban la degustación de productos locales, la visita a elementos de patrimonio cultural y comidas en los restaurantes, en algunos casos.

La actividad de la Ribera en flor nos ayuda a posicionar a



GOZALBO

www.gozalbo.com

■ Girona. Tel.: 972 24 07 11
■ Ribera d'Ebre • Miravet. Tel.: 977 40 71 51



“36 aniversario de Gozalbo en Miravet”

nuestra comarca como un destino turístico singular y nos ayuda a que muchos visitantes nos conozcan por primera vez. Más de 1.000 personas participaron de las actividades organizadas, todas ellas de pago, además de las muchas personas que nos visitan por libre. Trabajamos para que quien nos visita conozca, consuma y pueda comprar los productos de la comarca.

VF. *¿En qué iniciativas está inmerso el Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre para potenciar la actividad agrícola?*

GC. Desde el Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre, juntamente con los ayuntamientos de la comarca, estamos trabajando para potenciar la actividad agrícola, desde el proyecto de desarrollo local Ribera d'Ebre VIVA y actividades que surgieron a partir de la elaboración del Plan de Reactivación Socioeconómica de la Ribera d'Ebre.

Con la elaboración del Pla de reactivación socioeconómica de la Ribera d'Ebre y en el trabajo realizado desde el proyecto Ribera d'Ebre VIVA se han detectado diferentes factores importantes para el futuro desarrollo y continuidad de la actividad agrícola en nuestra comarca. Estos factores son: generar valor añadido al producto agroalimentario; mejorar la profesionalización del sector; reducir el abandono de las tierras y la actividad agrícola; y, apostar por los valores de proximidad y sostenibilidad.

Para trabajar con todos estos factores que consideramos claves, y dar soporte al sector agrícola, en estos momentos estamos trabajando en dos actividades para valorizar los productos agroalimentarios y profesionalizar el sector.

La primera es a través del programa Degusta Ribera d'Ebre, el cual tiene por objetivo dar a conocer los productos agroalimentarios de nuestra comarca y potenciar su venta de proximidad. Damos soporte a los agricultores y agricultoras para apostar por



En primer plano por la izquierda Teresa Jordà, consejera de Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural de la Generalitat de Catalunya; y Gemma Carim, presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre, acompañadas de representantes del sector frutícola de la comarca. / CCRE

la calidad del producto, generar valor y mejorar la cooperación entre las personas que participan de la cadena de valor del producto agroalimentario, con el objetivo de dar a conocer nuestra comarca como productora agrícola de calidad. También, los queremos ayudar a vincular su actividad con el turismo.

La segunda actividad supone el inicio de una línea de trabajo para añadir valor al sector a partir de la transformación de los productos primarios que se producen en nuestra comarca. El Plan de reactivación socioeconómica puso de manifiesto el potencial de nuestra comarca en la industria agroalimentaria, y empezaremos a trabajar al lado del sector agrícola para identificar proyectos de cooperación empresarial en la transformación agroalimentaria.

También, desde el proyecto Ribera d'Ebre VIVA, hace ya un tiempo se está realizando el curso de auxiliar de agricultura, especializado en poda. De hecho este año es la cuarta edición. Con este curso se pretende que las personas de la comarca que

"El objetivo de Degusta Ribera d'Ebre es dar a conocer nuestros productos agroalimentarios"

"La campaña de fruta de hueso está marcada por afectaciones climáticas de principios de abril"

"Ribera en flor nos ayuda a que muchos visitantes nos conozcan por primera vez"

están trabajando en la temporada de recolección de fruta pueden adquirir unos aprendizajes, la gran mayoría a nivel práctico, que les puedan servir para mejorar su perfil profesional y poder continuar trabajando en el sector. Con este curso intentamos, por un lado, que las personas que se dedican a este ámbito tengan una mayor estabilidad a nivel temporal en sus trabajos, sector muchas veces precarizado. Y, por otro lado, dar una respuesta a las empresas de la

zona que buscan este tipo de perfil profesional, formando a las personas que participan con los conocimientos técnicos necesarios para desarrollar su profesión.

También, y siguiendo con el mismo objetivo de mejorar el perfil profesional y poder continuar trabajando en el sector agrario que cada vez demanda de personas con más formación, desde el año pasado hemos ampliado esta oferta formativa en el sector agrícola con el curso

de peón de bodega y molino de aceite, el cual también se imparten muchos aprendizajes prácticos.

En un futuro próximo empezaremos a trabajar con otros proyectos incluidos en el Plan de reactivación socioeconómica de la Ribera d'Ebre, con el objetivo de facilitar la atracción de jóvenes y personas emprendedoras en el sector, para fomentar el relevo generacional e incentivar a la creación de nuevos proyectos. También se centrarán en mejorar la situación de las cooperativas agrícolas de nuestra comarca, las cuales han cumplido una función social a los municipios de nuestra comarca, manteniendo la actividad agrícola y su ocupación.

En estos momentos tienen cada vez menos relevo generacional y el mantenimiento de las instalaciones es cada vez más difícil. Por ese motivo se trabajará para mejorar su rendimiento y la viabilidad de las cooperativas agrícolas para atraer nuevas personas socias y fomentar el relevo generacional.

VF. *En cuanto al futuro, ¿hacia dónde apunta el cultivo de fruta de hueso en Ribera d'Ebre?*

GC. El cultivo de la fruta dulce apunta hacia dos direcciones. Por una parte, la profesionalización y aumento de producción de la cereza, el cual es un cultivo que atrae a gente joven a incorporarse a la actividad agrícola y a la innovación de las variedades, para adelantar la campaña de recolección y mejorar la calidad.

Por otra parte, tenemos una parte del sector afectada por la reducción de la superficie de melocotón y nectarina. Esta última parte está apostando por la diversificación de los cultivos, probando otros que sean parecidos en cuanto a rentabilidad, como los kiwis.

También, esta parte del sector, que cada vez está más envejecida, apuesta por cultivos más mecanizados, como el olivo o almendro.

grup fruiter
Benissanet / Catalunya / España

l'evolució

Ctra. Móra d'Ebre, s/n
43747 BENISSANET (Tarragona)
Tel.: 977 40 75 16 • Fax: 977 40 71 33

E-mail: info@grupfruiter.com
www.grupfruiter.com

La Ribera d'Ebre,
vin una terra de vin

www.turismeriberaebre.org

#riberadebreturisme #AixequemlaRiberaEbre

Patronat de Turisme
Diputació Tarragona

www.terresdelebretravel.com
terresdelebre@dipta.cat

anav
energia positiva

Consell Comarcal
Ribera d'Ebre

riberadebre

XAVIER ARBÓ / Alcande de Benissanet

“La fruta de hueso de Benissanet es de excelente calidad”

Benissanet disfruta de unas condiciones de idoneidad climatológica para el cultivo de fruta de hueso que junto a la inestimable labor de sus agricultores desemboca en un producto de excelente calidad. Xavier Arbó, el alcalde de esta localidad de la Ribera d'Ebre, analiza diversos aspectos relacionados con el cultivo de fruta de hueso en Benissanet, la reactivación de las rutas de la floración después del parón obligado por la Covid-19, y la previsión de campaña.

Valencia Fruits. Después de las restricciones por la Covid-19, ¿han retomado las rutas agroturísticas de los frutales en flor?

Xavier Arbó. Sí, afortunadamente hemos podido reanudar las rutas de la floración que tan buena aceptación han tenido desde su inicio en el año 2018.

Aunque la previsión del tiempo meteorológico durante los días de “La Ribera en flor” pronosticaban tormentas e inestabilidad, los visitantes se han echado al campo con muchas ganas de disfrutar del espectáculo floral.

VF. A nivel municipal, ¿qué peso específico acapara la actividad relacionada con el cultivo de la fruta de hueso?

XA. Para el pueblo de Benissanet la fruta de hueso es la producción con más peso dentro del sector hortofrutícola porque las condiciones de idoneidad climatológica de estas tierras así lo hacen posible.

VF. En los últimos años se experimentan cambios varietales. En Benissanet, ¿qué cultivos predominan? Y entre la fruta de hueso, ¿cuál es la tendencia de futuro?

XA. En los últimos años se observa reconversión de cultivos de frutales hacia principalmente cultivos de almendros y olivos emparrados, derivado sobre todo de los precios irrisorios que cobra el payés por la fruta de hueso en general. En el marco de la fruta de hueso, el pro-



Xavier Arbó, alcalde de Benissanet, a pie de plantación. / ARCHIVO

ductor diversifica hacia otras frutas que no sean “auberges” —como llamamos en Benissanet a los melocotones— para guayos y nectarinas como son cereza, ciruela y albaricoque; ésta última fruta, con tendencia al alza en cuanto a número de plantaciones.

VF. ¿Un resumen de la pasada campaña?

XA. La pasada campaña presentó una buena calidad del producto aunque con un volumen de producción inferior en comparación al pasado ejercicio debido al cuajado irregular derivado de unas variaciones de temperaturas no adecuadas en el tiempo de floración.

VF. ¿Cuáles son las perspectivas para esta campaña?

XA. La previsión de producción para esta campaña también es baja, principalmente por los diferentes episodios de granizo en la última etapa de floración. En este sentido, a medida que se vaya aclarando los frutales sabremos el grado de afectación.

La calidad es de primera como no puede ser de otra forma con la fruta dulce de Benissanet.

Con todas estas variables sólo faltará que los precios al agricultor acompañen a este noble oficio de cuidar y amar la tierra y la naturaleza.



La Capelleta está ubicada en Benissanet, en el corazón de Ribera d'Ebre. / Ó ORTEGA

Para La Capelleta la figura del agricultor es irremplazable

Otro de sus objetivos es ofrecer fruta de calidad y sabor la Ribera d'Ebre

Esta idea se refleja en uno de los objetivos constantes, como manifiestan desde la dirección, que es “mirar y reforzar nuestro vínculo y trabajar codo con codo con el socio productor” y en clave comercial este objetivo se traduce en “alcanzar un rendimiento óptimo de la fruta para el socio productor”.

Casi setenta socios productores de la Ribera d'Ebre son el alma de esta firma para que cada campaña produzca y presente al mercado fruta de hueso de exquisita calidad. Vocación, sabiduría y excelencia van de la mano en cada pieza de fruta de La Capelleta.

Desde esta firma reclaman que la labor de cada uno de los agricultores debe ser valorada por el consumidor. En esta lí-

nea de pensamiento, declaran que “hay que concienciar al consumidor del trabajo de los agricultores, del gran esfuerzo y sacrificio de cada uno de los agricultores para que la fruta de calidad llegue al consumidor” y añaden que “para nosotros el

éxito de cada agricultor es el éxito de la SAT y de nuestra marca”.

■ SABOR

Si siguiendo con el consumidor, para

“La calidad gustativa y visual son factores determinantes en la demanda del consumidor”

La Capelleta “la calidad gustativa y visual son factores determinantes en la demanda del consumidor, es decir, sabor y vista” y añade que ahí juega un papel fundamental, una vez más, el agricultor: “los productores buscan el punto óptimo de recolección de nuestra fruta”. Por ello, otro de los objetivos de La Capelleta es “ofrecer fruta de calidad y sabor la Ribera d'Ebre”.

En este sentido, encauzar la reconversión hacia aquellas variedades que son aceptadas por el consumidor y junto con las características climáticas y propiedades de la tierra de Ribera d'Ebre ideales para el cultivo de fruta de hueso, siendo la precocidad y sabor una ventaja frente a otras zonas productoras, son fundamentales.

■ DESTINOS

El destino de la fruta de hueso se reparte entre el mercado interior y diferentes mercados exteriores, donde destacan países de la Europa tradicional con una larga tradición de demanda de las frutas de hueso —Alemania, Austria, Francia...— y del norte de Europa. Aquí radica otro de los objetivos de La Capelleta, que no es otro que “consolidar y ampliar nuestros mercados de destino y alcanzar un precio óptimo para todos e, in-sistimos, para socio productor”.

WWW.VIVEROSEBRO.ES

EXCLUSIVA en variedades SMS



CEREZA - MELOCOTONERO - NECTARINA - ALBARICOQUE - CIRUELO - ALMENDRO



Viveros EBRO



VIVEROS:

Afuera "Partida Tulieses" s/n • 43747 MIRAVET (Tarragona)
(+34) 977 407 278 • frutales@viverosebro.es

OFICINAS:

Avda. Comarques Catalanes, 54 • 43740 MÓRA D'EBRE (Tarragona)
(+34) 977 400 324 • marga@viverosebro.es



En las imágenes, Enric Ministral y Andreu Ministral, gerentes de Fruites Gozalbo, y Li Domènech, directora comercial de la compañía. / OSCAR ORTEGA

ANDREU Y ENRIC MINISTRAL Y LI DOMÈNECH / Gerentes y directora comercial de Fruites Gozalbo

“Nuestra producción en Ribera d’Ebre se centra en la actualidad en albaricoques y cerezas”

Esta declaración es un ejemplo de la reconversión que está viviendo los últimos años la zona productora de fruta de hueso de Ribera d’Ebre, en Tarragona. Andreu y Enric Ministral y Li Domènech, gerentes y directora comercial de la firma Fruites Gozalbo, repasan diversos aspectos vinculados a la actividad de la empresa. Cuestiones generales como las perspectivas para la presente campaña en esta zona productora y otras más particulares como los objetivos de la compañía y la consolidación de sus marcas Sucgo y Horta de Gozalbo.

Valencia Fruits. Ustedes cuentan con producción propia de fruta de hueso en Miravet. ¿Por qué esta apuesta?

Andreu Ministral. Nuestra producción en Ribera d’Ebre se centra en la actualidad en albaricoques y cerezas de excelente calidad y sabor porque en los últimos años hemos ido reconviertiendo las plantaciones de melocotón en albaricoque; en concreto, en variedades más actuales y enfocadas al mercado francés y catalán.

Enric Ministral. Ribera d’Ebre siempre se ha caracterizado por ser una zona temprana y hoy en día se han igualado mucho las producciones. Disponer de variedades más específicas nos permite recolectar en su punto de sabor inigualable para otras zonas productoras de fruta de hueso. Desde unos años para atrás en Fruites Gozalbo intentamos trabajar en la medida de lo posible con producto de proximidad y Km 0 lo que nos permite obtener un producto con más madurez y sabor. Bajo esta filosofía nuestra producción propia de fruta de hueso de Ribera d’Ebre encaja a la perfección.

VF. Siguiendo con la fruta de la Ribera d’Ebre. ¿Cuál es su previsión de campaña?

AM. A estas alturas del calendario —primera parte del mes de mayo— es necesario saber cómo afectan los distintas inclemencias climáticas, principalmente episodios de frío y granizo, que sí han dañado algunas variedades tempranas, al volumen de producción. Confiamos poder alcanzar los mismos kilos del año anterior, y si esto sucede, tendremos una campaña perfecta en cantidad y calidad.

VF. ¿Objetivos de Fruites Gozalbo para este 2022?

“La zona productora de Ribera d’Ebre siempre se ha caracterizado por ser una zona temprana”

Li Domènech. 2022 es el primer año postpandemia sin restricciones; hecho que nos proporciona un año de más normalidad y seguramente de

más turismo interno. Para nosotros como empresa 2022 es el ejercicio de consolidación de nuestras marcas Sucgo y L’Horta de Gozalbo.

VF. ¿Qué comercializan con estas marcas?

LD. Sucgo está destinada a naranjas para máquinas exprimidoras y que distribuimos por toda la Costa Brava (en la demarcación de Girona) y bajo la marca L’Horta de Gozalbo comercializamos tomates de ensalada de las variedades Pebrot, Montserrat i Rosa que produci-

“Disponer de variedades más específicas nos permite recolectar en su punto de sabor”

“El conjunto de toda nuestra infraestructura responde a un objetivo fundamental: la satisfacción del cliente”

mos en la comarca del Maresme, en la demarcación de Barcelona, durante los meses de mayo a septiembre.

VF. Dos años de la puesta en marcha de su centro logístico en Mercabarna. ¿Qué función juega en la globalidad de Fruites Gozalbo?

EM. Nuestro centro logístico en Mercabarna nos ha ayudado mucho en poder dar el servicio ideal a nuestros clientes y proveedores, puesto que podemos descargar y no romper la cadena de frío para posteriormente servir la fruta a nuestros centros de destino. En definitiva, nos permite ser más profesionales y competitivos al mismo tiempo que nuestros proveedores también lo valoran de forma muy positiva de cara a un buen cuidado de sus mercancías.

El conjunto de toda nuestra infraestructura —Mercagirona, Miravet, Mercabarna...— responde a un objetivo fundamental: la satisfacción del cliente y, con ello, apuntalamos nuestra definición de empresa de servicio. Miravet, en Ribera d’Ebre, zona productora de fruta de hueso; Girona, cuenta con una situación privilegiada en relación a Barcelona y Perpignan; y Mercabarna, unidad alimentaria de referencia del sur de Europa en fruta y hortaliza.

Montfruits

EXPORTADORES DE FRUTAS

Melocotón • Nectarina • Cerezas • Clementinas • Naranjas

Almacén Central en Santa Bàrbara
Ctra. Comarcal 331, km.17,800 • 43517 TORTOSA (Tarragona) • Tel. 977 71 92 71 • Fax: 977 71 94 80
E-mail: info@montfruits.com • www.montfruits.com

Almacén en Benissanet
Ctra. Mora s/n • 43747 BENISSANET (Tarragona) • Tel.: 977 40 76 43

MARC PIÑOL / Gerente de Grup Fruiter de Benissanet

“Entre los socios de la cooperativa predomina el perfil de agricultor familiar medio”

La fusión de Grup Fruiter de Benissanet y la Cooperativa Sant Jaume de Benissanet, la diversificación de cultivo y la incidencia de los efectos climáticos en esta campaña de fruta dulce de la Ribera d'Ebre, son algunos temas que aborda Marc Piñol, gerente de Grup Fruiter de Benissanet.

Valencia Fruits. En marzo de este año se fusionaron con la Cooperativa Sant Jaume de Benissanet. ¿Por qué motivos?

Marc Piñol. Como consecuencia de la edad de los agricultores y una disminución de su sucesión, al igual que de la mano de obra para la recolección y el envasado, hay una tendencia de los productores de fruta dulce de la Ribera d'Ebre hacia un cambio de cultivo, reconvirtiendo parte de las plantaciones de frutales en frutos secos, olivo y viña, que son cultivos más “mecanizables”.

Ante esta casuística, se decide unir los esfuerzos de las dos entidades para ser más competitivos y así reducir costes generales, evitar duplicidad de estructuras dentro del mismo municipio, mejorar el servicio al socio y poder mantener los puestos de trabajo.

VF. Desde el punto de vista operativa, ¿qué cambios comporta esta función?

MP. Desde nuestra central frutícola continuaremos con recolección, envasado y distribución de la fruta mientras que la antigua Cooperativa Agrícola Sant Jaume seguirá centrada en frutos secos, olivas y uva.

Grup Fruiter de Benissanet es la cooperativa de mayor volumen de producción de fruta dulce de la demarcación de Tarragona.

VF. Grup Fruiter de Benissanet participa en la prueba piloto de plantaciones de kiwi. ¿Por qué participan?

MP. Sí, así es. Somos uno de los participantes en la prueba piloto de plantaciones de kiwi en la comarca, que es una propuesta del plan de diversificación de cultivo que promueve el Departamento de Agricultura.



Marc Piñol, gerente del Grup Fruiter de Benissanet. / ÓSCAR ORTEGA

En las últimas campañas observamos que la rentabilidad en la fruta de hueso está bajando. Ante esta situación buscamos alternativas de cultivo para mantener viva la agricultura de la zona y que se ajusten a las condiciones agroclimáticas de la comarca. De esta manera, para el agricultor puede representar un camino para poder rentabilizar esfuerzos y minimizar riesgos.

VF. A día de hoy, ¿en qué punto se encuentra esta prueba?

MP. El terreno y el entramado de protección están a punto y durante este mes se procederá a la plantación.

VF. Siguiendo con la diversificación, el año pasado empezaron a plantar alcachofas. ¿Continúan?

MP. En la línea de la respuesta anterior. En clave particular de Grup Fruiter de Benissanet estudiamos otros posibles cultivos y nos decantamos por las alcachofas.

VF. ¿Cuál es el perfil de agricultor que contribuye a Grup Fruiter de Benissanet?

MP. Entre los 80 socios de 40 unidades familiares que componen la cooperativa predomina el

perfil de agricultor familiar medio que permite una recolección más correcta y delicada.

VF. Siguiendo con los socios de la cooperativa, ¿atisban continuidad en las plantaciones familiares?

MP. En general y de momento, contamos con continuidad de plantaciones porque contamos con juventud entre los agricultores actuales.

VF. En cuanto a la campaña de fruta en la Ribera d'Ebre, ¿qué previsiones manejan?

MP. En términos globales los efectos meteorológicos han afectado de forma negativa nuestras plantaciones. Por desgracia, cuantificamos una merma de alrededor del 50% de la producción de melocotón y de nectarina y del 60% de la producción de cereza por las heladas.

VF. ¿Objetivos?

MP. Ante estas dealentadoras estimaciones de producción intuimos un año duro y complejo. Aún así, nuestro objetivo básico y constante sigue siendo el mismo de siempre: obtener un rendimiento económico para el agricultor y consolidar, si cabe, la relación con nuestros clientes-amigos.



Joan Perelló, tercera generación familiar de Fruits Perelló. / ÓSCAR ORTEGA

JOAN PERELLÓ / Responsable de la firma Fruits Perelló

“Nuestro trabajo es seguir luchando para conseguir fruta muy buena de comer”

Joan Perelló responde a las preguntas de esta entrevista desde la perspectiva de pertenecer a la tercera generación familiar de Fruits Perelló y de conocer las extraordinarias características de la Ribera d'Ebre para el cultivo de la fruta de hueso. El camino de las prácticas agrícolas sostenibles, las excelencias para el cultivo de la fruta de hueso de la zona y la radiografía de esta campaña son temas que trata en la conversación.

Valencia Fruits. Usted es continuador de negocio familiar. ¿Qué le motiva seguir a pie de campo?

Joan Perelló. Sí, soy la tercera generación de agricultores de mi familia. Aquello que más nos motiva es poder ofrecer una fruta de calidad, calibre y, aún más importante para todos nosotros, sabor.

Nuestro trabajo es seguir luchando para conseguir una fruta muy buena de comer, poniendo en práctica más de 50 años de experiencia.

VF. Desde Fruits Perelló, ¿qué frutas comercializan de mayor a menor volumen?

JP. Desde Fruits Perelló estamos trabajando para conseguir unos melocotones que van desde mediados de mayo hasta mediados de septiembre, siendo este el producto estrella en nuestra empresa. También cultivamos en menor cantidad nectarinas, ciruelas y cerezas.

VF. Frente a otras zonas productoras de fruta de hueso, ¿qué aspectos diferenciales aporta la fruta de Ribera d'Ebre?

JP. Como siempre comentamos, en la comarca de la Ribera d'Ebre tenemos un microclima que nos ofrece precocidad respecto a zonas productoras de la demarcación de Lleida y de Aragón, aunque no menos importante que los saltos térmicos que experimentamos aquí que nos confieren mejor sabor y color a la fruta.

VF. Bajo su punto de vista, ¿una radiografía de las expectativas de esta campaña?

JP. Será una campaña muy parecida a la temporada 2021 con una falta de producción que, sumado al importante incremento en los costes de producción, apunta a una campaña compleja y tensa a pesar de que la experiencia nos dice que estos ejercicios son mejores debido a los menores costes y al incremento de precio en los lineales.

Remarcar la buena calidad que es una característica de la producción de fruta de hueso de la Ribera d'Ebre.

VF. ¿Qué objetivos se plantean para este año?

JP. En una campaña como la que acabamos de describir nuestros objetivos son muy claros: cuidar muchísimo las pocas frutas que nos han quedado en los árboles.

“Desde Fruits Perelló queremos aportar una fruta libre de residuos químicos y en su punto óptimo de maduración”

“En la Ribera d'Ebre tenemos un microclima que nos ofrece precocidad respecto a nuestros vecinos”

VF. Más allá de 2022, ¿proyectos de futuro?

JP. Tenemos unos cuantos proyectos encima de la mesa que abarcan diferentes áreas de la empresa.

Desde este año ponemos en marcha un proyecto de energía renovable que en un futuro tendríamos de poder ser autosuficientes en términos de consumo de energía.

También aplicamos prácticas beneficiosas para el medioambiente como, por ejemplo, aprovechar restos vegetales para compostar e incorporar al suelo para los árboles.

Desde Fruits Perelló queremos aportar una fruta libre de residuos químicos y una recolección de frutas cada vez más, si cabe, en su punto óptimo de maduración.

Producción y comercialización de fruta de hueso

info@flordecamp.com
633 867 556

JACOB MARSAL / Director de investigación de Viveros Ebro

“Como viveristas buscamos mejorar las variedades actuales”

Las mejoras en las variedades y los portainjertos, las futuras variedades de cereza, y la función del viverista son temas que aparecen en el discurso de Jacob Marsal, director de investigación de Viveros Ebro y segunda generación familiar en el negocio.

Valencia Fruits. El año 2020 conmemoraron su 50 aniversario con un invitado inesperado: la COVID-19. ¿Ha influido en el desarrollo de su actividad viverista?

Jacob Marsal. Básicamente nos afectó a nivel de movilidad y nos impidió estar en contacto directo con nuestros clientes por las restricciones. No obstante, como casi todas las tareas que realizamos son al aire libre, no notamos una gran afectación dado que se podían mantener muy bien las distancias y disponíamos de cierta “libertad” al ser parte del sector agrícola y, por lo tanto, esencial y prioritario.

VF. Siguiendo en su faceta viverista y según su experiencia, ¿apunte las tendencias para los próximos años?

JM. Siempre se busca mejorar lo existente. Así, por una parte, buscamos mejorar cualquier característica de la variedad predecesora: firmeza, sabor, resistencia, productividad, color... Y, también, por otro lado, buscamos mejorar el portainjerto para que el agricultor disponga de plantas más resistentes y adaptadas a cada campo de explotación, obteniendo un rendimiento óptimo de la planta.

Con todo este conjunto de información podemos concretar y definir aquellas variedades que mejor se adaptan a las necesidades de cada productor.

VF. Ustedes cuentan con una línea de especialización en cereza. ¿En qué nuevas variedades están trabajando? ¿Por qué destacan?

JM. Estamos trabajando exclusivamente a nivel nacional con las variedades de SMS (Nimba, Red Pacific, Frisco,



Jacob Marsal, director de investigación de Viveros Ebro, a pie de campo. / ÓO.

Red Stone...). Este programa varietal está en pleno desarrollo con nuevas y muy interesantes variedades que verán la luz en breve.

También estamos trabajando con las variedades de Summerland (Canadá) como Santana, Skeena, Sofia... En esta línea de trabajo, con este centro continuamos evaluando futuras variedades.

Igualmente disponemos de licencia para toda la gama de variedades de IPS, tanto en cereza como en el resto de fruta de hueso, con un inmenso y excelente abanico varietal.

VF. ¿Asesorar al cliente se ha convertido en esencial para un viverista?

JM. Evidentemente siempre se debe asesorar al cliente sobre los aspectos que se desarrollan a partir de la realización de una plantación. Desde el principio eligiendo el portainjerto y variedad que mejor se adapte a sus necesidades y asesorar también en el manejo de la planta desde su plantación y durante toda la vida de la plantación. También de otros aspectos técnicos como patrón, poda, formación...

Cada perfil de cliente tiene sus propias necesidades, desde el aficionado que quiere una planta para su pequeño huerto hasta las principales marcas productoras de fruta.

El viverista debe estar en simbiosis con el agricultor para el buen funcionamiento de ambos.

VF. Hablemos de la campaña de fruta de hueso de Ribera d'Ebre. Desde su punto de vista, ¿cómo apunta la temporada?

JM. Es un año complicado con un elevado número de fincas dañadas por las fuertes heladas y aún está por ver hasta dónde afectan los daños por las bajas temperaturas a la producción. Hay muchos frutos que están cayendo aún por afectación de la helada; no obstante, a grandes rasgos parece que habrá un 75% de la cosecha en la comarca.

Aunque se observa reconversión en las plantaciones, el conjunto de variedades de melocotón, nectarina y paraguay continúa siendo predominante aunque falta ver cómo evolucionan en las próximas campañas. Esta reconversión sucede dentro de la misma fruta de hueso hacia albaricoque y cereza, y también con cambios hacia otros cultivos como almendro, olivo y vid.

VF. Al hilo de sus 50 años, usted es continuador del negocio iniciado por su padre. ¿Cómo afronta el futuro?

JM. De cara al futuro se debe ser optimista, continuar trabajando y ofrecer siempre el mejor servicio.

JOSEP MARÍA GONZÁLEZ / Gerente de Flor de Camp

“Hacer crecer los árboles, cuidarlos y recolectarlos es muy gratificante”

Con estas palabras Josep María González, gerente de Flor de Camp, ilustra su pasión por la agricultura. González puso en marcha el proyecto Flor de Camp hace dos años donde vuelca e invierte todo su conocimiento en producción y comercialización en fruta de hueso acumulado en más de veinte años trabajando codo con codo con su padre, Antonio González.

Valencia Fruits. En clave mercados de exportación, ¿principales destinos y qué valoran de su fruta?

Josep María González. Flor de Camp además de vender su fruta en España, también exporta en varios países de la Unión Europea. Entre estos destinos europeos destacan Bélgica, Alemania, Italia y Holanda.

Los clientes valoran de forma muy positiva la calidad de nuestros productos por sus condiciones organolépticas así como todo aquello que hay detrás de la marca: una pequeña empresa familiar con un gran equipo y con muchas ganas e ilusión por hacer las cosas bien. Estamos muy contentos de como se ha posicionado la marca y vamos a seguir trabajando en esta dirección.

VF. De legado de su padre, continúa con plantaciones de melocotón y nectarina. ¿Qué otras frutas cultiva y por qué?

JMG. En Flor de Camp seguimos apostando por la fruta de hueso, igual que hacía junto con mi padre. Nuestra comarca, Ribera d'Ebre, disfruta de unas condiciones climáticas ideales para producir fruta de hueso de una gran calidad que en su conjunto son una ventaja sobre otras zonas de producción. Las buenas prácticas sostenibles y la búsqueda de variedades que se adapten bien a la zona y que tengan unas condiciones organolépticas óptimas son unos de nuestros objetivos.

Nectarina de carne amarilla y paraguay de carne blanca son los productos que producimos y cultivamos en mayor porcentaje debido a que se trata de las frutas con mayor demanda. También cultivamos albaricoque, en menor porcentaje, porque también se adapta bien a las condiciones agroclimáticas de la zona, tiene demanda y nos permite diversificar nuestra oferta de productos.

VF. Fuera de la fruta de hueso, apuesta por las hortalizas...

JMG. En Flor de Camp también apostamos por la producción y co-



Josep María González, gerente de Flor de Camp. / ÓSCAR ORTEGA

mercialización de “calçots”. El calçot es un producto con un gran potencial culinario que cada vez es más conocido y consumido fuera de Cataluña.

VF. Un análisis de campaña desde la óptica de Flor de Camp.

JMG. Esta campaña no va a ser óptima debido al mal tiempo que hemos sufrido durante la época de floración y las posteriores heladas. Las lluvias durante el mes de marzo en plena floración han perjudicado la polinización que han provocado un mal cuajado. En consecuencia de todo ello, la previsión de producción para este año es de un volumen menor que el habitual.

VF. Como agricultor joven, ¿cómo invitaría a otras personas de su generación a apostar por el campo?

JMG. Ser agricultor es como el arte, creas vida. Hacer crecer los árboles, cuidarlos y terminar recolectando sus frutos es muy gratificante.

Al mismo tiempo, cada año y cada situación es diferente, lo que implica que te tengas que reinventar a diario, aprender y no aburrirte para nada. No hay dos campañas iguales y cada una de las campañas tiene sus particularidades que hay que saber afrontar para solventarlas. Y si le sumas hacerle llegar los frutos a los consumidores, ya es la máxima satisfacción.

En clave personal, el día a día vivido y experimentado al lado de mi padre durante estos más de veinte años me permite afrontar este proyecto, Flor de Camp, con garantía de futuro.

900 401 777
www.pampols.es

BRCS BRCS
Storage and Distribution Agents and Brokers
CERTIFICATED CERTIFICATED FSC

El mejor packaging para sus cerezas

FRANCESC PÀMPOLS / Director de Pampols Packaging Integral

“Buscamos constantemente las últimas novedades de packaging”

En los últimos años es una realidad la implantación de procesos de mecanización en los centrales hortofrutícolas: equipos de llenado automático, pesadoras, enmalladoras... En consecuencia y partiendo de la experiencia de Pampols Packaging Integral, con más de 35 años en el sector de los envases y embalajes de fruta y hortaliza, es que “en poco más de un año hemos doblado el equipo SAT porque queremos dar una respuesta rápida a los clientes, evitar paros de maquinaria innecesarios y anticiparnos a posibles fallos y reparaciones técnicas. Y esto solo es posible con un equipo técnico potente, cualificado y formado continuamente”, en palabras de Francesc Pàmpols, su director.

Siguiendo esta línea de trabajo, esta compañía impulsa los contratos de mantenimiento preventivo con el fin de garantizar que los equipos instalados en las fábricas y centrales hortofrutícolas estén siempre operativos y reducir, así, los imprevistos o incidencias técnicas porque “consideramos que es primordial dar un servicio 360° a los clientes a los que hemos instalado equipos de automatización y maquinaria de final de línea” argumenta Pàmpols.

■ POR FASES

En clave empresarial, incrementar eficiencia, reducir costes, aumentar calidad y mejorar presentación de los productos, son puntos que se pueden conseguir con la automatización de procesos de envasado. Automatizar todo el ciclo de envasado y presentación de las frutas y hortalizas acostumbra a ser una gran inversión aunque, como describe el director de Pampols, “un aspecto muy positivo es que la automatización se puede implantar por fases de forma progresiva, instalando diferentes módulos a la maquinaria. De hecho, es la opción que escogen la mayoría de empresas según sus necesidades” y ejemplifica que “pesado automático, desapilador de cestas, llenado automático y embalaje final (con malla o con flowpack, generalmente) son las fases que más se están mecanizando, ya que suelen ser las que se destinan más recursos. En



Francesc Pàmpols, director de Pampols Packaging Integral. / ARCHIVO

“Automatización y sostenibilidad es el binomio que gana adeptos en el sector hortofrutícola”



Cierre de bandejas de cartón con solapas. / PAMPOLS

“La implementación de procesos de automatización es una realidad en el sector”



Una imagen de envase ecosostenible con cerezas. / PAMPOLS

Expectativas de campaña

Se presenta una campaña de fruta de hueso incierta, marcada por las fuertes heladas del mes de abril y por el aumento generalizado del precio de las materias primas, que repercute directamente en los costes de producción, transporte y embalaje de los productos frescos. Aún así, confiamos en que esta situación aparentemente desfavorable sirva para revalorizar los precios de la fruta, creemos que se podrán mejorar sustancialmente en beneficio del agricultor”, apunta Víctor Fernández, responsable comercial del sector hortofrutícola de Pampols Packaging Integral. “Como proveedores de envases y embalajes para el sector hortofrutícola, trabajaremos codo a codo con nuestros clientes para ofrecer las soluciones de packaging que más se adapten a sus necesidades y preferencias”, señala. ■

este sentido, estos últimos meses hemos instalado varios equipos Elephant, de nuestro partner RevPackaging, que permiten cerrar hasta 340 bandejas de cartón con solapa por minuto”.

Más allá del propio envase y embalaje, “desde el año pasado ofrecemos automatización del proceso de etiquetaje y trazabilidad de productos y embalajes, clave en la industria hortofrutícola, gracias a la alianza con Markem-Imaje, empresa puntera en soluciones de identificación y trazabilidad de productos”.

■ ENVASES

También es palpable el crecimiento de la demanda de envases sostenibles y biodegradables. Francesc Pàmpols analiza que “las propuestas estrella suelen ser las cestas de cartón microcanal, nanocanal o en kraft (esta última opción es la más resistente en ambientes húmedos) combinado con flow compostable o malla biodegradable como métodos de cerrado de las bandejas” y añade que “el plástico también es un buen aliado para según qué tipo de envases y funcionalidades en la industria hortofrutícola. No se trata de dejar de utilizarlo, sino de encontrar fórmulas para fomentar la economía circular de este material y optar por soluciones de packaging fabricadas a partir de materiales reciclados y respetuosos con el medio ambiente”.

Una característica diferencial de Pampols es que siempre están al día de certificaciones. BRC, ISO y recientemente han obtenido las certificaciones IFS Logística (International Food Standard, que vela por la seguridad alimentaria de los productos que comercializamos) y la FSC Cadena de Custodia, certificado de sostenibilidad ambiental que acredita que la materia prima de los productos con sello FSC provienen de bosques gestionados de manera responsable o de fuentes recicladas acreditadas (contenedor azul). “Para muchos clientes y partners, estas certificaciones son el sello de garantía y confianza que trabajamos de forma segura y según unos protocolos de calidad muy exigentes”, enfatiza el director de Pampols Packaging Integral.

S.A.T. LA CAPELLETA

Fruta de la Ribera d'Ebre

melocotón • nectarina • paraguay
platerina • albaricoque • manzana • pera
ciruela • cereza • cítricos

Camí Vell de Mora, s/n • 43747 BENISSANET (Tarragona) • Tel.: 977 407 720 • Fax: 977 407 651
administracio@lacapellea.cat • www.lacapellea.cat

