

# 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

Deslizante	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	DOISIS
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 <sup>3</sup> de volumen 750 mL / 1000 m <sup>3</sup> de volumen

### ■ PRODUCTOS PARA DESINFECCIÓN DE CÁMARA Y ALMACÉN

LUGAR DE APLICACIÓN	PRODUCTO RECOMENDADO	DOISIS
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 <sup>3</sup> de volumen 750 mL / 1000 m <sup>3</sup> 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.

# proexport

Hortalizas y Frutas de Murcia, España

## ¡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