



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
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”.

“La calidad gustativa y visual son factores determinantes en la demanda del consumidor”

■ SABOR

Si siguiendo con el consumidor, para

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 Fruits Gozalbo, y Li Domènech, directora comercial de la compañía. / OSCAR ORTEGA

ANDREU Y ENRIC MINISTRAL Y LI DOMÈNECH / Gerentes y directora comercial de Fruits 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 Fruits 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 Fruits 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 Fruits 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 Fruits 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.

PAMPOLS
PACKAGING INTEGRAL

900 401 777
www.pampols.es



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

