

# valencia fruits

20 de septiembre de 2022 • Número 2.996 • Año LX • Fundador: José Ferrer Camarena • 4,00 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962



Las extremas condiciones climáticas registradas durante este año han sido decisivas en esta baja producción prevista para esta campaña. / ÓSCAR ORZANCO

## España espera la cosecha más baja del último decenio

La producción de cítricos se sitúa en 5,968 millones de toneladas y cae un 15,6%

### VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El aforo de cítricos elaborado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) estima una producción de 5,968 millones de toneladas de cítricos para la campaña 2022/2023. Esta cifra supone un significativo descenso respecto a cosechas anteriores, del 15,6% sobre la temporada pasada y del 12,8% respecto a la media de los últimos cinco años (1,1 millones de toneladas menos). Hay que remontarse a la campaña 2012/13 para encontrar una campaña con menos producto. Por lo tanto, la nueva cosecha será la más baja en volumen de las últimas diez campañas.

Las extremas condiciones climáticas registradas durante este año han sido decisivas en esta baja producción, fundamentalmente por el exceso de lluvias durante las fases de floración y cuajado del fruto, y por las temperaturas extremadamente altas en estadios posteriores y restriccio-

nes al riego en algunas regiones españolas.

Por producto, serán las naranjas las que experimenten un mayor descenso, con caídas del 19,9% respecto a la campaña anterior y del 15,7% respecto de la media de las últimas cinco. Descenderán también las mandarinas (9,8% respecto al año anterior y 9,1% sobre la media de las últimas campañas), el limón (con caídas del 12,4% y 11,3%, respectivamente) y el pomelo (13,7% y 4,5%).

La naranja será, como es habitual, el cítrico de mayor producción en España, con 3.010.491 toneladas, el 50,4% del total. El 75% de naranjas corresponderán al grupo navel.

La producción de mandarinas se elevaría a 1.953.954 toneladas, el 32,7% del total, con las clementinas como grupo mayoritario (56% de los pequeños cítricos).

La producción de limones se cifra en 918.802 toneladas, un 15,4% de la producción cítrica

total, que sería la cifra más baja de las últimas siete campañas. La producción de pomelos alcanzaría un volumen de 75.394 toneladas, el 1,3% del total de cítricos, que sería la cosecha más baja de las últimas tres campañas, después de los récords productivos consecutivos alcanzados en las dos anteriores.

Estos datos fueron trasladados la semana pasada a los representantes del sector en el transcurso de una reunión de la mesa sectorial presidida por la directora general de Producciones y Mercados Agrarios, Esperanza Orellana.

En el transcurso del encuentro se dio a conocer un nuevo análisis elaborado por el MAPA sobre la realidad productiva del sector cítrico correspondiente al año 2021 en el que se advierte un incremento del 1,7% en las superficies respecto a 2020, con un total de 219.096 hectáreas. Las superficies que más han crecido son las destinadas a limonero y pomelo,

más de un 10%, y su mayor auge se localiza en la Región de Murcia, con un aumento de casi el 7%, seguida de Andalucía (3,2%).

Igualmente, durante el encuentro, se pusieron sobre la mesa las previsiones de cosecha que arroja Fruktia, la nueva herramienta basada en modelos matemáticos desarrollada por el Ministerio de Agricultura con el objetivo de conocer de manera anticipada el volumen productivo de cada campaña en sectores especialmente sensibles a situaciones de sobreoferta como son las frutas de hueso o los cítricos.

La campaña cítrica se inició el pasado 1 de septiembre con una novedad clave para el desarrollo de la misma, la imposición del tratamiento en frío para la importación a la Unión Europea de naranjas procedentes de países como Sudáfrica en los que está presente la plaga de la polilla del naranjo, una medida que había sido defendida por España.



### Esta semana

**3** Mucho mango pequeño y de calidad con precios que los productores confían en que suban en la segunda parte de la campaña

**6** Artículo de opinión de Inmaculada Sanfeliu: "Ninguna ambigüedad en el reglamento del cold treatment"



**20 LaEntrevista**  
Entrevista a Mireia Molla,  
Consellera de Agricultura,  
Desarrollo Rural,  
Emergencia Climática  
y Transición Ecológica de  
la Generalitat Valenciana



### ÍNDICE

|                       |    |
|-----------------------|----|
| Agrocomercio:         | 3  |
| Agrocultivos:         | 9  |
| Agrocotizaciones:     | 14 |
| Noticias de empresas: | 18 |



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

ALBA CAMPOS TATAY

■ alba.campos@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: IMPRICA V

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

# Larga vida a Europa

Por GONZALO GAYO

La presidenta de la UE, Ursula Von der Leyen, no defraudó ante la máxima expectación en su discurso sobre el estado de la Unión. Firmeza frente Putin y una guerra que une a los europeos en defensa de la democracia frente a la autocracia y la vanidad de estos dictadores y sus aliados. Determinación para salir fortalecidos pese a las dificultades acarreadas de esta nueva crisis tras la lección aprendida de una pandemia en la que supimos dar, como europeos, lo mejor desde la unidad y el esfuerzo común protagonizando una de las recuperaciones más importantes de la reciente historia amenazadas hoy por Rusia y su pulso energético. Esperanza y confianza en nuestras fortalezas, es otro de los pilares de un discurso para la historia, respaldado por un buen colchón económico de 700.000 millones de euros de los que solo hemos gastado 100.000 millones con la pandemia y que alimentará no solo la recuperación sino también la transformación de la Europa del futuro. Un discurso brillante que finalizó con un "Larga vida a Europa".

La presidenta de los europeos pronunció su discurso ante un Parlamento que, por primera vez, celebraba el debate sobre el estado de nuestra Unión mientras la guerra asola territorio europeo.

Sus primeras palabras fueron de felicitaciones ante la respuesta de la ciudadanía europea, y desde todos los rincones de la Unión, en respuesta a los miles de refugiados ucranianos que hallaron cobijo en nuestras calles, cuajadas de banderas ucranianas "en las aulas, donde los niños ucranianos han hecho nuevos amigos. Desde ese mismo momento, los europeos ni se escondieron ni vacilaron. Sacaron fuerzas para hacer lo que tienen que hacer. Desde ese mismo momento, toda nuestra Unión ha estado a la altura de las circunstancias".

Cuando hace quince años estalló la crisis financiera, "tardamos años en encontrar soluciones duraderas. Una década más tarde, cuando nos golpeó una pandemia mundial, reaccionamos en solo unas semanas. Pero este año, en cuanto el ejército ruso cruzó la frontera de Ucrania, nuestra respuesta fue unánime, resuelta e inmediata. Es algo de lo que tenemos que sentirnos orgullosos".

Ursula Von der Leyen destaca que Europa ha visto renacer su fortaleza interior para afrontar el futuro no exento de dificultades. "Una fuerza que nos hará mucha falta. Los meses que se avecinan no serán fáciles. Ni para las familias que tienen dificultades para llegar a fin de mes, ni para las empresas que han de tomar decisiones críticas sobre su futuro".

Está en juego mucho más que una contienda. "No se trata solo de una guerra



Ursula Von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea. / CE

declarada por Rusia a Ucrania. Es una guerra contra nuestra energía, contra nuestra economía, contra nuestros valores y contra nuestro futuro. Es la guerra de la autocracia contra la democracia. Y hoy comparezco aquí con la convicción de que, gracias a nuestro valor y a nuestra solidaridad, Putin fracasará y Europa vencerá".

La presidenta señaló que hemos reemplazando a Rusia por proveedores energéticos más fiables como Estados Unidos, Noruega, Argelia y otros. El año pasado, el 40% de nuestras importaciones de gas procedieron de Rusia. En estos momentos, la cifra se ha reducido al 9% de gas de gasoducto. Sin embargo, recordó que es necesario que la reducción de la demanda durante las horas punta prolongará la duración del suministro y abaratará los precios.

A diferencia de otras crisis, Europa no va a dejar desprotegidos a los más vulnerables ya que millones de europeos necesitan ayuda y se pondrá en marcha una medida que se anunció recientemente en España. "Proponemos limitar los ingresos de las empresas que producen electricidad a bajo costo. Estas empresas están obteniendo unos ingresos con los que no contaban, con los que ni siquiera soñaban", señaló. Esta medida supondrá más de 140.000 millones de euros que permitirán a los Estados miembros amortiguar el golpe de manera directa. Todas estas son medidas de emergencia y temporales en las que se está trabajando, incluido el debate sobre la limitación de precios.

Sin duda, esta crisis energética va a ser aprovechada para una profunda transformación del mapa energético de Europa hacia las renovables y el hidrógeno. "El hidrógeno puede marcar un antes y un después para Europa. Tenemos que pasar de un nicho de mercado a

un mercado masivo del hidrógeno. Con REPowerEU, hemos duplicado nuestro objetivo: queremos producir diez millones de toneladas de hidrógeno renovable en la Unión Europea cada año de aquí a 2030", apuntó la presidenta de la UE.

Ursula Von der Leyen vuelve a fijar el norte de la hoja de ruta de Europa en los jóvenes y en las futuras generaciones transitando por los caminos de la sostenibilidad y hacia una economía digital y con cero emisiones netas.

Para este otoño que comienza adelanta un plan y nuevas ideas para nuestra gobernanza económica "con mayor libertad para invertir. Con un mayor control de los avances. Con una mayor implicación por parte de los Estados miembros. Y con mejores resultados para los ciudadanos. Volvamos a descubrir el espíritu de Maastricht: la estabilidad y el crecimiento solo pueden ir de la mano".

Entre las novedades anunciadas, una Ley Europea de Materias Primas Fundamentales así como la Alianza de Baterías que permitirá que dos tercios de las baterías que necesitamos se producirán en Europa o incluso una Ley Europea de Chips y la primera giga fábrica de chips entrará en funcionamiento en los próximos meses, lo que sin duda nos liberará de las ataduras con China tras su alianza con Rusia.

Von der Leyen resume este nuevo impulso económico con una frase: "Hagamos todo lo necesario para que la industria del futuro sea *made in Europe*". Quedan más de 700.000 millones en la reserva de Europa para financiar la mayor transformación de su historia desde la unidad y la confianza de que lo conseguiremos por el bien de las futuras generaciones y de un mundo donde brille el sol de la democracia, la solidaridad y la paz. Larga vida a Europa.

### LA PLANTA BAJA

LUISFU



# Agrocomercio

## Mucho mango pequeño y de calidad

Los productores confían en que los precios suban en la segunda fase de la temporada

► **ANGÉLICA QUINTANA. EFEAGRO.**  
La campaña de mango, que se concentra durante septiembre y octubre en Málaga y Granada, no ha empezado con buen pie porque la abundante oferta, pese a ser de calidad, es de calibres pequeños, lo que se ha traducido en bajos precios, que los productores confían en que suban en la segunda fase de la temporada.

El secretario general de la asociación COAG de Málaga, Antonio Rodríguez, denunciaba el pasado miércoles las “presiones especulativas” de las cadenas de distribución sobre el precio en origen del mango, que se está pagando a 0,20 y 0,25 céntimos el kilo por categorías por las que el año pasado percibían un euro.

“La campaña no ha empezado bien como en otros años, ya que hay un exceso de oferta de producto, de calibres pequeños y, cuando esto ocurre, los precios se vienen abajo, como ahora, que son inferiores a los de otros años porque hay muchos kilos en el mercado y se ha saturado”.

Así lo apuntaba el presidente de la Asociación Española de Productores de Frutas Tropicales, Domingo Medina, quien recordó que el estrés hídrico de los árboles por la sequía y los episodios de calima en las zonas productoras han sido en gran medida las causantes de que los mangos sean más pequeños.

“La ventaja que hay, y en eso estamos contentos, es que la calidad del fruto es excepcional, lo que nos hace confiar en que la subida de precios se retome en la segunda fase de campaña si la demanda sigue en auge y va bajando el volumen de calibres pequeños”, comentó.

Domingo Medina insistió en que es pronto para valorar la campaña, que este año ha empezado diez días antes, y que, de forma más acusada que en otras pasadas, ha comenzado con una fuerte cartera de pedidos.

### ■ COSECHA RÉCORD

El aforo que hay en estos momentos sobre la mesa —con cerca del 30% del volumen recolectado—, se sitúa entre las 35.000 y 40.000 toneladas, una cantidad “récord” y, por tanto, por encima de la media de una campaña normal y más abultada que las 30.000 toneladas que se cosecharon en 2021, según Medina.

“El agricultor es optimista y espera que en la segunda parte de la campaña —desde finales de septiembre hasta finales de octubre— los precios sean mejores, porque el mercado está respondiendo muy bien a la calidad del producto, pese a la sobreoferta de inicio de campaña, que es difícil que se absorba con facilidad”, añadió.

Para el director de la organización malagueña de productores de frutas tropicales Trops, Enrique Colilles, hay dos aspectos



En este inicio de la campaña 2022-2023 el mango se está pagando a 0,20 y 0,25 céntimos el kilo por categorías por las que el año pasado percibían un euro. / ARCHIVO



## Las “presiones” de la gran distribución

Productores de mango de la comarca malagueña de la Axarquía denunciaban la semana pasada las “presiones especulativas” de los grandes canales de distribución, que “están ofreciendo precios en origen de ruina, de 0,20 y 0,25 céntimos por kilo por piezas que la campaña anterior eran de primera categoría”.

El secretario general de COAG en Málaga, Antonio Rodríguez, explicó en un comunicado que “la sequía y la calima, que afectó a la floración de los subtropicales en primavera, han afectado al crecimiento de los frutos y la gran distribución se está aprovechando tanto de esta coyuntura como de la situación de inflación, con unos costes de producción disparados”.

Según COAG, las exigencias “estéticas” en frutas como el mango y en su tamaño están dando lugar al rechazo de cosechas enteras que presentan todos los controles sanitarios y estándares de calidad que demanda el mercado actual.

“Este año estamos presenciando situaciones de abuso extremo en las que el precio en origen de un fruto varía de un euro el kilo a 0,25 céntimos tan solo por una diferencia de 50 gramos”, ejemplificaba Antonio Portillo, agricultor de mango de la Axarquía.

Y añadía que “no es solo que pagan una miseria por fruta de alta calidad, es que esa misma fruta por la que ofrecen 0,25 o 0,50 céntimos se encuentra luego en un mercado de Galicia a 9 o 10 euros”.

Antonio Rodríguez subrayó que “el problema que se esconde tras la gran distribución es el modelo comercializador”, porque “no hay quien controle sus demandas, aunque estas sean especulativas, y ellos se permiten el lujo de desprestigiar fruta de calidad con criterios mercantilistas, y casi racistas, y sin ningún argumento técnico ni de peso que justifique ese rechazo”.

“La comercialización se ampara en la crisis y modifica la categoría de la fruta a su conveniencia, inventándose los criterios estéticos según sus necesidades y sin control alguno, y así es como consiguen pagar por el mismo mango un euro en 2021 y 0,25 céntimos en 2022 y venderlo a cuatro euros en los lineales”, explicó el responsable de COAG.

Considera que los criterios de comercialización de subtropicales deben estar acogidos a una selección rigurosa fundamentada en análisis técnicos homologados y con validez científica, pero la falta de control permite que la gran distribución “imponga sus normas y presiones comerciales”. ■

que caracterizan esta campaña de volumen alto de fruta: “el calibre más pequeño que en años anteriores y la extraordinaria calidad, quizá provocada precisamente por ese menor tamaño”.

Reconoció que “el tamaño más pequeño es un inconveniente comercial, ya que la distribución no estaba acostumbrada a tenerlo y por ello se está iniciando la campaña con dificultades”.

Pero —continuó—, “cuando los consumidores disfruten con su sabor y textura y comprueben que el tamaño no importa, el consumo se va a disparar”.

Colilles se mostró en desacuerdo con las afirmaciones de asociaciones agrarias de Málaga como COAG de que los precios son bajos por las presiones de las cadenas de distribución. “Las cadenas ven al mango de Málaga como una gran oportunidad para aumentar sus ventas”, ya que les permite “ofrecer durante dos meses un producto inigualable, de cercanía y de temporada”.

“Y sí es cierto que les puede causar problemas el calibre más pequeño, pero seguro que vamos a hacer una buena campaña colaborando con ellos”, apostilló.

Desde Almuñécar (Granada), fuentes de la compañía La Unión han confirmado que en esta campaña, “muy marcada por la escasez de agua” durante el desarrollo del fruto, va a contar con incremento del volumen de entre un 15 y un 20% respecto a 2021, con calibres medianos-pequeños, de entre 450 y 350 gramos de media.

A su juicio, es muy importante “preservar la diferenciación de la producción española frente a la de otros orígenes” y que en “el nivel de madurez sea el idóneo en el momento de la cosecha” para continuar con el “aumento exponencial de la demanda”, ya que el consumo de mango ha crecido un 277% en los últimos cinco años.

■ A 17 DE SEPTIEMBRE

## Exportados 606.864 kilos de cítricos a países terceros

En la campaña 2022/2023, a 17 de septiembre, se han enviado a países terceros, en exportación (480.670) y reexportación (126.194), un total de 606.864 kilos según informa la Dirección Territorial de Comercio Exterior (Soivre-Valencia). En la campaña 2021/2022, a 18 de septiembre de 2021, lo exportado eran 1.237.125 kilos.

| Países de destino (Kg):     | Campaña 22/23 |           | Campaña 21/22 |           |
|-----------------------------|---------------|-----------|---------------|-----------|
|                             | Export.       | Reexport. | Export.       | Reexport. |
| Andorra                     | 29.177        |           | 21.370        |           |
| Armenia                     | 1.179         |           |               |           |
| Cabo Verde                  | 9.655         | 2.668     | 15.310        | 6.753     |
| Costa de Marfil             | 900           | 318       |               | 13.450    |
| Emiratos Árabes Unid        | 285           |           | 1.437         |           |
| Estados Unidos              | 360           |           |               |           |
| Gibraltar                   | 12.832        | 6.075     | 14.325        | 2.794     |
| Gran Bretaña                | 276.170       | 19.605    | 618.072       | 22.000    |
| Guinea                      |               |           |               | 3.504     |
| Guinea Ecuatorial           | 3.856         | 1.660     | 3.082         | 20.951    |
| Kazajistán                  | 108           |           |               |           |
| Kuwait                      | 118           |           |               |           |
| Mali                        |               |           |               | 3.435     |
| Mauritania                  |               |           |               | 1.200     |
| Noruega                     | 3.727         | 6.118     | 640           |           |
| Rep. Centroafricana         |               | 8.325     |               | 47.282    |
| Qatar                       | 372           |           | 805           |           |
| Serbia                      |               |           | 102.400       |           |
| Suiza                       | 141.931       | 81.426    | 272.303       | 56.112    |
| Ucrania                     |               |           | 9.900         |           |
| <b>Por variedades (Kg):</b> |               |           |               |           |
| Clausellina                 | 371           | 10        | 221           |           |
| Satsuma                     | 64.949        |           | 460.682       |           |
| Clementina                  | 231           |           | 415           |           |
| Clementina con hoja         |               |           |               | 251       |
| Otras mandarinas            | 740           | 611       | 1.398         | 6.645     |
| Uso industrial              |               |           | 2.880         |           |
| Nadorcott                   |               |           |               | 9.601     |
| ■ TOTAL MANDARINAS          | 66.290        | 621       | 465.596       | 16.496    |
| Navelina                    | 21.874        |           | 11.914        |           |
| Navel                       | 1.795         | 4.770     | 5.651         | 1.938     |
| Navel Late                  | 70            | 24        | 3.783         | 30        |
| Lane Late                   |               |           | 62            |           |
| Salustiana                  | 540           |           | 105           |           |
| Valencia Late               | 117.561       | 2.400     | 165.692       | 68.768    |
| Verna                       | 2.351         |           | 676           | 356       |
| Otras                       | 10.088        | 16.150    | 14.333        | 16.230    |
| Uso industrial              | 131.000       |           |               |           |
| ■ TOTAL NARANJAS            | 285.279       | 23.343    | 202.216       | 87.322    |
| ■ TOTAL LIMONES             | 125.469       | 100.787   | 389.616       | 69.801    |
| ■ TOTAL POMELOS             | 3.626         | 1.443     | 1.765         | 3.863     |

## Ayudas para las centrales frutícolas afectadas por las heladas de abril

■ V.F. REDACCIÓN.

El Consejo de Ministros aprobó el 13 de septiembre, a propuesta del MAPA un real decreto por el que se establecen las bases reguladoras para la concesión de ayudas estatales de mínimos destinadas a las centrales de acondicionamiento de fruta afectadas por las heladas asociadas a la borrasca Ciril, ocurridas en abril.

El texto legislativo recoge la concesión de subvenciones por un importe total de 12.050.000 euros en 2022 a las centrales de acondicionamiento que procesen fruta de hueso, fruta de pepita y/o frutos secos, y cuyos efectivos productivos se sitúen en comarcas afectadas por las heladas. El objetivo principal de este real decreto es contribuir a paliar la pérdida de facturación sufrida por estas empresas al verse significativamente mermado el volumen de fruta que procesan, lo que dificulta la cobertura de sus costes fijos.

Los beneficiarios deberán ser empresas que sean titularidad de organizaciones de productores de frutas y hortalizas (OPFH) reconocidas con arreglo al Real Decreto 532/2017, de 26 de mayo, y cuya pérdida de facturación en 2022 sea superior al 30% del valor medio de producción comercializada, incluyendo las producciones de terceros (VPC).

El importe de las subvenciones, bajo el régimen de ayudas de mínimos, alcanzará hasta 200.000 euros por beneficiario. Se estima que las empresas beneficiarias rondarán el centenar. Si la cuantía de la ayuda por empresa excediera el límite presupuestario, se aplicará un sistema de desgravidad con base en el VPC medio del último quinquenio.

Las ayudas aprobadas serán compatibles con otras ayudas de mínimos de acuerdo con el Reglamento (UE) nº 1407/2013 de la Comisión, siempre que la suma total de las ayudas no exceda los 200.000 euros por central frutícola dentro del ejercicio fiscal actual y en los dos anteriores. Serán compatibles con otras subvenciones al amparo de otra regulación comunitaria siempre que la suma total no exceda el diferencial de pérdida de valor de la producción comercializada incluyendo terceros.

Las CCAA publicarán las convocatorias de las ayudas en el diario oficial correspondiente, para que las empresas hagan su solicitud antes del 30 de septiembre. En base a las solicitudes recibidas, el Ministerio hará una propuesta de distribución territorial de las subvenciones que se aprobará en Conferencia Sectorial de Agricultura y Desarrollo Rural antes de finalizar 2022.



Las sanciones internacionales han paralizado el suministro ruso. / ARCHIVO

## La UE estudia cómo abaratar los fertilizantes y facilitar la innovación agrícola

Los precios de los fertilizantes sintéticos se han triplicado en el último año y el aumento del precio del gas eleva los costes

■ GUSTAVO MONGE. EFEAGRO.

Los ministros de Agricultura de la UE estudiaron este viernes en Praga distintas medidas para reducir el precio de los fertilizantes, así como el empleo de nuevas técnicas para garantizar la seguridad alimentaria, en medio de los problemas causados por la invasión rusa de Ucrania y el cambio climático.

Hasta el inicio de la guerra en febrero, Rusia era el mayor exportador global de fertilizantes, con ventas por valor de casi 8.000 millones de dólares anuales en 2020 (7.992 millones de euros), pero ahora han quedado casi paralizadas por las sanciones internacionales.

La interrupción del suministro ha tenido el efecto de que los precios de los fertilizantes sintéticos —a base de nitrógeno, fósforo o potasio— se han triplicado en el último año. También el aumento del precio del gas, necesario para su producción, ha elevado los costos.

“La falta de fertilizantes y los altos precios de la energía preocupan a los agricultores”, destacó el comisario europeo de Agricultura, Janusz Wojciechowski, tras concluir una reunión ministerial informal en la capital checa.

“Hay que apoyar a esas empresas (de fertilizantes) para reducir el precio para los agricultores”, agregó el eurocomisario polaco en una rueda de prensa.

La Comisión Europea propone levantar los aranceles a la importación de amoníaco, una medida que, según Wojciechowski, es necesaria para ayudar a los productores de fertilizantes y que se votará el próximo 26 de septiembre en Bruselas.

“Tenemos instrumentos para transferir dinero de las compañías energéticas a los productores de fertilizantes”, agregó el comisario. Wojciechowski recordaba así que el plan de medidas energéticas de emergencia presentado por la Comisión ya

**La interrupción del suministro ha afectado a los precios de los fertilizantes sintéticos, a base de nitrógeno, fósforo o potasio, que se han triplicado en el último año**

**“Tenemos un gran desafío en la Unión Europea para aumentar de forma sostenible la producción agrícola”**

propone que los Estados puedan utilizar las tasas a los beneficios de las empresas de energía para apoyar a los fabricantes de fertilizantes.

■ INNOVACIÓN

Otro aspecto de la reunión fue estudiar cómo la ciencia y la innovación en la agricultura pueden ayudar a garantizar la seguridad alimentaria, no solo en el marco de la guerra de Ucrania, sino también del cambio climático.

“Tenemos un gran desafío en la Unión Europea para aumentar de forma sostenible la producción agrícola”, reconoció el ministro de Agricultura checo y presidente de turno del Consejo de Agricultura comunitario, Zdeněk Nekula.

“Puede que sea el momento de repensar algunos enfoques tradicionales de la producción de alimentos a favor de nuevas técnicas modernas”, agregó en la misma rueda de prensa.

Estas técnicas permitirían a la Unión Europea reducir el uso de pesticidas y fertilizantes, mejorar la gestión del agua y obtener nuevas variedades de

plantas más resistentes a climas extremos, a las plagas y las enfermedades.

La presidencia checa de la UE insistió en la urgencia de cambiar el marco legislativo “obsoleto” de la unión sobre biotecnologías aplicadas a la agricultura, teniendo en cuenta técnicas surgidas en los últimos años, que podrían aunar productividad y sostenibilidad. Según Nekula, esa legislación no solo afecta a los agricultores sino que lleva a la salida de la UE de expertos brillantes.

El comisario Janusz Wojciechowski, por su parte, subrayó que la nueva propuesta comunitaria sobre edición genética de alimentos se dará a conocer en el segundo trimestre del 2023.

Y será solo después de un concienzudo análisis sobre peligros para la salud humana, el medioambiente, y tras tener en consideración los intereses del sector, concluyó el polaco.

■ UCRANIA

En la reunión participó de forma telemática el ministro de Agricultura de Ucrania, Mykola Solskyi, que agradeció la ayuda de la UE para exportar cereales del país tras la ocupación de importantes puertos ucranianos por parte de Rusia.

Ucrania logró exportar en agosto 4,5 millones de toneladas de grano, 3 millones a través de rutas terrestres hacia la Unión Europea y 1,5 millones por el Mar Negro, explicó Wojciechowski.

Solskyi pidió a sus homólogos comunitarios ampliar y fortalecer esos corredores terrestres. Además, puso sobre la mesa un proyecto de tubería para transportar el aceite de girasol de Ucrania al puerto polaco de Gdansk, en el Mar Báltico, una iniciativa calificada por el eurocomisario polaco como “interesante” e “muy importante para seguridad en el suministro global de alimentos”.

# Valencia Fruits donde y como quieras

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.



El servicio de información hortofrutícola más completo y riguroso

## BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

valencia  
**fruits**

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-FRUIITS, 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](mailto:info@valenciafruits.com) o por correo postal a Gran Vía Marqués del Turia, 49, 5º, 6 - 46005 VALENCIA

## OPINIÓN



Por INMACULADA SANFELIU (\*)

# Ninguna ambigüedad en el reglamento del *cold treatment*

La Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF; en inglés, IPPC, International Plant Protection Convention) es un tratado intergubernamental firmado por más de 180 países, cuyo objetivo es proteger los recursos vegetales mundiales de la introducción y propagación de plagas para promover el comercio seguro. La Convención introdujo las Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias (NIMF) como su principal herramienta para lograr sus metas, convirtiéndola en la única organización mundial de establecimiento de normas para la sanidad vegetal. Las medidas fitosanitarias aplicadas han de ser técnicamente justificadas y transparentes y que no resulten una discriminación arbitraria o injustificada o una restricción encubierta del comercio internacional. En suma, facilitación del comercio seguro y de la sanidad vegetal.

El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) de la Organización Mundial de Comercio (OMC) reconoce explícitamente el derecho de los gobiernos a tomar medidas para proteger la salud humana, animal y vegetal, siempre que estas estén basadas en la ciencia, sean necesarias para la protección de la salud y no discriminen injustificadamente entre fuentes extranjeras de suministro. Las normas NIMF en el marco de la CIPF son las únicas normas internacionales en esta materia reconocidas por el Acuerdo MSF de la OMC como base para las medidas fitosanitarias aplicadas en el comercio por los miembros de la OMC.

## ■ SEGURIDAD ALIMENTARIA Y COMERCIO

Para proteger la seguridad alimentaria, la CIPF proporciona a los países un marco internacional en el que el desplazamiento mundial de las plagas de las plantas se puede gestionar nacional y científicamente dentro de un nivel aceptable de riesgo. Se pretende garantizar la seguridad alimentaria nacional, reduciendo al mínimo el impacto de las plagas. Para alcanzar esta meta es esencial que los países apliquen adecuadamente la CIPF y las correspondientes normas internacionales (NIMF, reconocidas por la Organización Mundial de Comercio).

El comercio internacional impulsa el desarrollo económico y muchos países dependen de la exportación de grandes cantidades de productos agrícolas y otros vegetales, tales como fruta o madera, para sostener sus economías. Otros países necesitan de la importación de, por ejemplo, cultivos básicos para alimentar a su población, y requieren obtener los suministros



Un inspector de la 'fito' vigila un envío de clementinas españolas con tratamiento de frío. / CGC

adecuados, a la vez que protegen de las plagas su producción agrícola interna y su ecosistema. El comercio mundial ofrece oportunidades sin precedentes para que las plagas se trasladen y puedan invadir nuevas zonas. Por lo tanto, es importante facilitar el comercio, pero de una manera que reduzca al mínimo los riesgos fitosanitarios para el importador o exportador.

Las NIMF tienen una base científica, las elaboran las partes contratantes de la CIPF, y están reconocidas por el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) de la OMC, cuyo objetivo es facilitar el comercio seguro de alimentos y productos agrícolas. Las NIMF proporcionan una orientación mundialmente armonizada a los países para reducir al mínimo el riesgo de plagas sin crear obstáculos injustificados al comercio, y facilitar a fin de cuentas sus exportaciones e importaciones. Estas normas incluyen directrices para el análisis de riesgo de plagas (ARP) como la base científica para las medidas fitosanitarias que son menos limitantes para el comercio, o tratamientos fitosanitarios para garantizar que los productos vegetales sean inocuos antes de entrar en otro país.

## ■ SUDÁFRICA ES MIEMBRO

Actualmente hay 184 partes contratantes de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria. Sudáfrica es parte contratante de la CIPF, al igual que la Unión Europea (y también España individualmente), y también es miembro de la OMC. De entre las 46 normas in-

ternacionales para medidas fitosanitarias adoptadas, la NIMF 42 establece los 'Requisitos para el uso de tratamientos térmicos como medidas fitosanitarias'.

El Reglamento de la Comisión, publicado el 21 de junio en el Diario Oficial de la UE, regula la introducción del tratamiento obligatorio de frío o *cold treatment* para las naranjas impor-

menos 16 días, de conformidad con las NIMF 14 y NIMF 42; y la segunda opción: una fase de prerrefrigeración de la pulpa del fruto hasta la temperatura del tratamiento en frío aplicado, seguida de ese tratamiento en frío durante al menos 20 días a una temperatura establecida entre  $-1^{\circ}\text{C}$  y  $+2^{\circ}\text{C}$ .

Por lo tanto, el Reglamento de la UE establece explícitamente que el tratamiento debería aplicarse de conformidad con los requisitos establecidos en la NIMF 42 (Requisitos para el uso de tratamientos térmicos como medidas fitosanitarias). Y de acuerdo con esta norma "en un tratamiento térmico es indispensable que se alcance, en todo el producto (no en el aire), la temperatura programada durante el tiempo de tratamiento especificado, de modo que se pueda lograr la eficacia requerida" y "se debería alcanzar el nivel especificado para cada parámetro a fin de lograr la eficacia requerida".

Además, reza la NIMF 42 que "en el tratamiento con frío se utiliza aire refrigerado para reducir la temperatura del producto hasta un nivel igual o inferior a una temperatura específica durante un tiempo determinado. El tratamiento con frío se utiliza principalmente para productos prececederos que son hospedantes de plagas endoparasitarias" y "antes de comenzar el tratamiento, el producto podrá prerrefrigerarse a la temperatura a la que será tratado".

Además, reza la NIMF 42 que "en el tratamiento con frío se utiliza aire refrigerado para reducir la temperatura del producto hasta un nivel igual o inferior a una temperatura específica durante un tiempo determinado. El tratamiento con frío se utiliza principalmente para productos prececederos que son hospedantes de plagas endoparasitarias" y "antes de comenzar el tratamiento, el producto podrá prerrefrigerarse a la temperatura a la que será tratado".

## ■ MONITOREO DE TEMPERATURA

Y lo que es muy importante: "El tratamiento con frío requiere:

el monitoreo de la temperatura central del producto; y una circulación del aire adecuada para garantizar que la temperatura requerida se mantenga de manera uniforme". Por lo tanto, a tenor de la literalidad de la Norma Internacional NIMF 42 aplicable en el marco del Reglamento comunitario, y suscrita por Sudáfrica como parte contratante de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), en ambos protocolos, el transitorio y el definitivo, debe verificarse que el producto, es decir la fruta, alcance en pulpa la temperatura de tratamiento antes de que comience a registrarse el tiempo de exposición. Debería controlarse y registrarse la temperatura de la fruta en pulpa, que no debería superar el nivel especificado en toda la duración del tratamiento.

Hasta el 31 de diciembre de 2022, la prerrefrigeración de la naranja importada debería haberse estipulado, de acuerdo con la NIMF 42, a la temperatura a la que debe ser tratada, en este caso  $+2^{\circ}\text{C}$ , como establecen todos los protocolos de frío. Sin embargo, y a petición de Sudáfrica en el curso de la negociación con la UE en mayo, las naranjas deberán someterse a una fase de prerrefrigeración de la pulpa del fruto a tan solo  $+5^{\circ}\text{C}$  en lugar de  $+2^{\circ}\text{C}$ , lo que no tiene ningún sentido y significa una flexibilización del tratamiento de frío además de un mayor riesgo fitosanitario: el tratamiento no podrá por lo tanto empezar a contarse desde el cierre y sellado del contenedor por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria del país exportador a la UE.

Y, por lo tanto, a partir de 2023, se podrá elegir entre dos opciones, pero siempre con preenfriamiento a temperatura de tratamiento de la naranja. La primera opción: preenfriamiento a  $0^{\circ}\text{C}$  y 16 días entre  $-1^{\circ}\text{C}$  y  $0^{\circ}\text{C}$ ; y la segunda opción: preenfriamiento a  $2^{\circ}\text{C}$  y 20 días entre  $-1^{\circ}\text{C}$  y  $2^{\circ}\text{C}$ .

De acuerdo con la NIMF 42 a la que remite el Reglamento de la UE "el monitoreo de la temperatura del aire proporciona información útil para la verificación del tratamiento, pero no reemplaza al monitoreo de la temperatura del producto". Por lo tanto, es prerrefrigeración a  $+5^{\circ}\text{C}$  en pulpa, porque las temperaturas en los tratamientos con frío siempre son temperaturas en pulpa. Y el tratamiento en frío durante al menos 25 días a una temperatura establecida entre  $-1^{\circ}\text{C}$  y  $+2^{\circ}\text{C}$  se refiere, del mismo modo, a temperatura en pulpa. Lo mismo puede decirse del tratamiento obligatorio a partir de 2023: siempre temperatura del tratamiento en pulpa, en la parte central de la naranja.

## ■ NUNCA DE SET POINT

Jamás se ha visto en ningún tratamiento de frío que su temperatura se refiera a la del aire del contenedor (temperatura de *set point*), jamás. Bajo ningún

concepto un *cold treatment* se refiere, como está sucediendo en la actualidad, a la instalación de un registrador de temperatura Ryan® en el contenedor por el propio exportador en el país de origen y, a la descarga, con la lectura del Ryan®, siempre que esté por debajo de la temperatura de tratamiento, validar el cumplimiento del tratamiento obligatorio de frío y la entrada de la naranja importada en la UE de países con ‘Falsa polilla’. Ni se está cumpliendo, ni se está controlando el correcto cumplimiento del *cold treatment*.

Responsables de la Comisión, a pesar de que el control de las importaciones y las medidas a la importación son competencia plena de los Estados miembros, si desean saber qué está sucediendo, recurran a las navieras. Partes interesadas, déjense de victimismos y de confundir y marear: el protocolo establecido en el marco de la normativa comunitaria no es en absoluto ambiguo. La NIMF 42, marco que introduce el *cold treatment*, no deja lugar a dudas: el tratamiento con frío requiere el monitoreo de la temperatura central del producto (temperatura de pulpa) a través de, al menos, tres sondas de ‘pincho en pulpa’, y es indispensable que se alcance, en todo el producto, la temperatura programada durante el tiempo de tratamiento especificado, de modo que se pueda lograr la eficacia requerida. Eso quiere decir que debe preenfriarse a temperatura del tratamiento. De no ser así, difícilmente podrá asegurarse que se alcance dicha temperatura en pulpa y, desde luego, no podrá empezar a contarse el tiempo de exposición a la temperatura requerida al cierre del contenedor.

#### ■ REDACTAR UN MANUAL

Al igual que sucede en España, la ONPF del país exportador a la UE (con ‘Falsa polilla’) debería elaborar un ‘Manual de Pautas Generales para el Protocolo de Exportación de naranjas a la UE’ en el que se establezcan los detalles tales como instrucciones sobre el preenfriamiento a temperatura del tratamiento de frío específico, comprobación del equipo de frío y registro de temperaturas, el número de sensores (al menos tres) en la instalación de tratamiento térmico requeridos para monitorear la temperatura del pro-

ducto; el número de sensores adicionales en función del mapeo para compensar el posible funcionamiento incorrecto de uno o más de los sensores mínimos requeridos; la ubicación de las sondas; calibración de las sondas de temperaturas, carga adecuada y comprobación de los sensores de temperatura; el monitoreo de la temperatura del aire de salida...

Exigimos que, como en todos los protocolos de frío, los servicios de inspección del país exportador controlen, entre otros, la aplicación del preenfriamiento, comprobación del equipo de frío y registro de temperaturas, calibración de las sondas de temperaturas, carga adecuada y comprobación de los sensores de temperatura. Y eso queda dentro del documento que se lleva el inspector de la ONPF.

La operación conlleva la certificación de las pruebas de calibración, número de sondas y la adecuada posición de las mismas. A partir de ese momento, el tratamiento queda en manos de la compañía naviera y las actuaciones del país exportador han terminado significando que la compañía —normalmente el capitán del barco— ha de llevar el registro de temperaturas y el oficial a cargo no descargará la mercancía hasta que se haya llevado a cabo su despacho en destino con la comprobación de todos los requerimientos necesarios.

El *data logger* procede a registrar datos y en caso de que el tratamiento se rompa porque se supere la temperatura exigida, el proceso se debe iniciar de nuevo y volver al día 1. El objetivo es que, una vez llegue al puerto de descarga, se haya cumplido el tratamiento en días consecutivos, independientemente de cuantas veces se haya iniciado el proceso. Si se llega a puerto sin haberlo completado, la mercancía no se podrá descargar del contenedor incurriendo en los correspondientes cargos de demora, ocupación, conexiones, etc. y tiene que acabar el *cold treatment* en el país de destino.

Cuando el contenedor llega a destino, se descarga el *data logger* y sus registros se entregan al

inspector que verificará el cumplimiento del *cold treatment* del 100% de los contenedores. Los controles a la importación deben garantizar que la cadena de custodia es correcta, verificar las lecturas por el inspector y despacho del envío a libre práctica.

Para saber si se ha cumplido el tratamiento necesitamos tener un registro de la temperatura de la fruta. Esta información queda registrada en el *data logger* del contenedor; un ordenador de a bordo encargado de grabar, almacenar y (en los contenedores adaptados para ello), monitorizar a distancia los datos de temperatura, humedad y ventilación del contenedor. Así pues, las temperaturas de las sondas se registran durante todo el tratamiento y se transmiten a la naviera que, a su vez, las reenvía al departamento

para determinar el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios de importación de todos los contenedores. La ONPF del país importador o exportador; así como las ONPF de los otros 26 Estados miembros de la UE, deberían tener acceso a estos registros, por ejemplo, en el caso de que fuera necesario realizar un rastreo.

#### ■ CONSULTA A LA OMC

Sudáfrica solicitó el pasado 27 de julio abrir un procedimiento de consultas en el seno del órgano de Solución de Diferencias de la OMC “frente a la nueva normativa fitosanitaria de la UE para proteger los cítricos europeos de la ‘Falsa polilla’ detectada en envíos sudáfricanos”. Se trata del inicio por Sudáfrica de la primera fase del procedimiento de diferencias en la OMC. Para Sudáfrica la nueva normativa es contraria al Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, aun cuando algunos países como EEUU exigen a Sudáfrica tratamientos similares al contemplado por la normativa europea. La cronología comenzó con el dictamen científico de la EFSA en octubre de 2021 y con la publicación y entrada en vigor del reglamento europeo el 24 de junio.

La UE ya ha tenido con los países con presencia de ‘Falsa polilla’ la consideración de un período transitorio muy dulcificado en 2022, sobre lo que significa el tratamiento de frío en toda su extensión, que tendrá que cumplir en 2023 y que no olvidemos es el mismo que Sudáfrica aplica sin problemas y sin rasgar las vestiduras en sus exportaciones a EEUU, y otros destinos mundiales, y que tampoco ha denunciado ante la OMC.

Sudáfrica describe en su solicitud de inicio de un procedimiento de consultas los motivos de esta solicitud, incluida la identificación de la medida en cuestión y una indicación de la base jurídica para las quejas. Sus autoridades expresan preocupaciones significativas sobre si los cambios generales a este régimen están justificados. Según advierten, los nuevos requi-

sitos de la UE no se basan en la ciencia, carecen de justificación técnica, no son proporcionales, son arbitrarios y discriminatorios y restringen el comercio más de lo necesario para lograr su objetivo, entre otras cosas.

Como sabemos, el Reglamento comunitario entró en vigor el 24 de junio (fecha a partir de la cual los contenedores debían salir de manera obligada con *cold treatment*) y es aplicable desde el 14 de julio, fecha a partir de la cual no se permite la entrada en la UE sin tratamiento de frío.

En la solicitud de consultas en el seno del órgano de Solución de Diferencias de la OMC Sudáfrica reconoce explícitamente que “existen numerosos envíos de cítricos en ruta hacia la UE con certificados fitosanitarios emitidos entre la entrada en vigor de la medida y su fecha de aplicación, es decir, desde el 24 de junio de 2022 hasta el 14 de julio de 2022, que se basan en los requisitos prevalecientes de la UE en ese momento y el enfoque de sistemas existente de Sudáfrica. Estos envíos llegarán a la UE después del 14 de julio de 2022, momento en el que se aplicarán los nuevos requisitos fitosanitarios de la UE”.

Como no nos cabía ninguna duda, entre las naranjas que se anunciaron en julio de camino a Europa, y amenazadas por el incumplimiento del tratamiento de frío a partir del 14 de julio, se encontraban envíos que se envasaron y exportaron de manera premeditada antes y después de la fecha de entrada en vigor (24 de junio), a partir de la cual los contenedores debían salir de manera obligada con *cold treatment*.

El riesgo “buscado y asumido” fue hallado y cientos de contenedores quedaron varados en las fronteras de la UE mientras forzaban con victimismo a las autoridades comunitarias y de los Estados miembros receptores de las mercancías a darles una solución “de su gusto” a base de crear caos y confusión. Las medidas adoptadas para las naranjas importadas de países con ‘Falsa polilla’ son absolutamente necesarias, están justificadas, son proporcionales y completamente viables. Ahora queda por ver si se controla y verifica su cumplimiento y si son suficientes.

(\*) *Presidenta del Comité de Gestión de Cítricos*

**Bajo ningún concepto un *cold treatment* se refiere, como está sucediendo en la actualidad, a la instalación de un registrador de temperatura Ryan® (de temperatura ambiente) en el contenedor por el propio exportador en el país de origen y, a la descarga y comprobación, con la lectura del Ryan®, de que siempre esté por debajo de la temperatura de tratamiento**

de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura del país importador.

#### ■ PLATAFORMA VIRTUAL

Exigimos la creación de una plataforma virtual en la UE donde se almacenarán los “registros de las temperaturas de las sondas” descargados del *data logger* de cada contenedor de naranja originario de un país con ‘Falsa polilla’ y, por lo tanto, con obligación de *cold treatment*, que quedarán a disposición de las autoridades competentes de los ONPF de los 27 Estados miembros de la UE. Deberían conservarse durante al menos un año registros adecuados de los tratamientos térmicos aplicados como medida fitosanitaria y los certificados fitosanitarios emitidos a fin de permitir el rastreo de los lotes tratados.

La inspección deberá comprobar el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios de importación. La autoridad fitosanitaria del país importador deberá inspeccionar la documentación y los registros de los tratamientos realizados durante el transporte

casi siempre la posibilidad de aplicar varias medidas de control o protección. El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF, tratado internacional de la OMC) establece que los gobiernos de los países importadores deben escoger las medidas que no entrañen una restricción del comercio mayor de la requerida para lograr sus objetivos en materia de preservación de sus plantaciones. Frente a la Falsa polilla la UE podría prohibir la importación, pero también puede reducir el riesgo al nivel considerado aceptable mediante un tratamiento de frío en cuarentena y esta última medida constituirá una menor restricción del comercio.

No se entendería un posible escenario futuro de un procedimiento de disputa en la OMC de Sudáfrica contra la UE que no se hubiera emprendido antes contra EEUU, Japón, Corea del Sur, China, Tailandia, Filipinas, India, Indonesia, Taiwán, Sri Lanka, Mauricio, Jordán, Sudán... a los que ya exporta Sudáfrica con *cold treatment* por Falsa polilla. La CIPF está examinando actualmente un proyecto de anexo de la NIMF 28 para dos programas de tratamiento con frío para *T. leucotreta* en naranja.

**Viable:** El *cold treatment* es abordable para Sudáfrica en sus exportaciones a la UE como prueba el hecho de que lo esté ya aplicando en sus exportaciones a otros destinos. Es el único tratamiento eficaz y ajustado al riesgo existente y es el que acata (!!!!) y aplica Sudáfrica en sus exportaciones a EEUU, China, Corea del Sur o Japón, por exigencia de estos por *Thaumatotibia*. ■

## Necesario, justificado, proporcional y viable

**Necesario:** Existe un riesgo fitosanitario desmesurado e inaceptable para el vergel cítrico comunitario de introducción, establecimiento y dispersión de un patógeno foráneo cuarentenario y prioritario —en el top 20 de las plagas de mayor impacto económico y medioambiental— y que representa un grave riesgo para los países comunitarios productores cuando se importan agrios en la UE originarios de países extracomunitarios en los que está presente este organismo nocivo, como quedó acreditado por el informe de EFSA.

**Justificado:** El nivel de interceptaciones es prueba evidente de que el enfoque de sistemas elegido por Sudáfrica a su conveniencia para evitar el *cold treatment* no es eficaz para garantizar la ausencia del insecto. La modificación de los requisitos especiales se basa en la información científica y técnica del análisis del riesgo relativo a la plaga realizado por la Organización Europea y Mediterránea para la Protección de las Plantas (OEPP), en las evaluaciones de riesgos de las mercancías realizadas por la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) en relación con los frutos de *Citrus spp.* importados de Israel y Sudáfrica, en la bibliografía científica pertinente, y en las observaciones recibidas de terceros países tras una consulta en el marco de la OMC (Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias).

**Proporcional:** El *cold treatment* adoptado es una medida necesaria que no discrimina de manera injustificable entre orígenes en los que prevalezcan condiciones similares. Un país importador (en este caso el conjunto de la UE-27) suele tener

# Internacionalización y sostenibilidad, los retos de Grupo Agroponiente

La compañía abre una oficina comercial en Holanda, aumenta su aprovisionamiento en el sureste de España, e incrementa su presencia en orígenes fuera de Europa

## VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Grupo Agroponiente afronta una apasionante campaña 2022/2023 desde el punto de la comercialización. La compañía fija en dos conceptos los cimientos de lo que será este curso: internacionalización y sostenibilidad, para edificar sobre ellos una filosofía corporativa que supondrá un importante crecimiento para los próximos doce meses.

Grupo Agroponiente es, tal y como recuerda su CEO, Imanol Almuñi, “una compañía internacional cuyas raíces están en el sureste español, más concretamente en Almería, pero con una vocación claramente paneuropea en cuanto a la distribución y comprometida con el medioambiente bajo un modelo productivo sostenible y energéticamente eficiente”. Se trata de una frase que encierra, precisamente, el sustrato teórico de la empresa, que este año vivirá un importante proceso de crecimiento bajo esos dos parámetros.

## PRODUCCIÓN INTERNACIONAL

En el ámbito de la internacionalización, no cabe duda de que la base de operaciones y de las principales producciones es y seguirá siendo el sureste español, sobre todo Almería, pero que será robustecido por medio de un importante crecimiento internacional. Así, Grupo Agroponiente ya está en disposición de anunciar la apertura de una oficina comercial en Holanda, que servirá como eje de operaciones para el servicio a clientes



Imanol Almuñi resalta que “las políticas ambientales forman parte de la más intrínseca filosofía corporativa del grupo”. / GA

del norte de Europa, tanto para las producciones almerienses y españolas como para las llegadas desde África y Sudamérica.

De esta manera, la compañía va a experimentar un importante crecimiento y diversificación geográfica de su producción, con un aumento del volumen productivo en las zonas tradicionales de cultivo, sobre todo Almería y sin descuidar Granada y Murcia, pero también con un crecimiento exponencial tanto en el norte de África, con nuevas explotaciones en Marruecos, como en Sudamérica.

“Para nosotros, es fundamental acelerar nuestro ritmo de crecimiento y para ello, las

Holanda servirá como eje de operaciones para el servicio a clientes del norte de Europa, tanto para las producciones almerienses y españolas como para las llegadas desde África y Sudamérica

estrategias van a ser dos: por un lado, incrementar las zonas productivas y el volumen comercializado desde Almería, Granada y Murcia, pero también concluir el proceso de aterrizaje en otras zonas productivas del mundo que están al alcance de Europa, sobre todo el norte de África y América Latina, donde tendremos estructura estable durante todo el año”, afirma Almuñi.

## COMPROMISO SOSTENIBLE

Pero en la filosofía corporativa para esta campaña 22/23, tan importante como ese primer punto será el del compromiso sostenible: el de una empresa basada en ese modelo productivo sostenible y energéticamente eficiente.

En ese sentido, ya en la campaña 2021/2022, Agroponiente logró implantar estrictas polí-

ticas de compromiso ambiental, que entre otras cosas han dado como resultado un importante ahorro tanto energético como hídrico, así como una reducción de un 46% en su huella de carbono. “Una filosofía que ahora no solo no bajará su intensidad, sino que se va a intensificar con acciones concretas y ambiciosas”.

Grupo Agroponiente está comprometido oficialmente con el Pacto Mundial de las Naciones Unidas en cuanto a sus diez principios de sostenibilidad, en concreto en el punto 2 que se refiere al aseguramiento de la sostenibilidad de sistemas de producción de alimentos y prácticas agrícolas resilientes; el 6.4, sobre el uso eficiente de los recursos hídricos; el 8.8, para promover un entorno de trabajo seguro y sin riesgos; y el 12.3 y 12.4, a fin de reducir a la mitad el desperdicio de alimentos y gestionar ecológicamente los productos químicos.

Una vez cosechado el éxito de la pasada campaña en materia sostenible y medioambiental, 2022/2023 será un curso en el que se multiplicarán los resultados, gracias a un modelo que ya conoce toda la compañía y que afecta a todos sus departamentos y sectores, pero también a agricultores, proveedores y también a clientes, así como a todos los agentes que participan junto a la compañía de sus procesos, acciones, estrategias y servicios.

En este sentido, su CEO resalta de manera muy firme que “las políticas ambientales no son un complemento ni un adorno para Grupo Agroponiente, sino que forman parte desde hace tiempo de su más intrínseca filosofía corporativa, que ya este año pasado ha tenido resultados cuantitativos muy tangibles y que en esta nueva campaña va a seguir formando parte de nuestro ADN, de nuestra esencia, con acciones concretas, una estrategia conjunta y sistemas de medición para seguir superándonos en este sentido, a beneficio de todos los actores que participan en nuestros procesos, pero sobre todo de nuestro planeta en el presente y en el futuro”.

# Aragón convoca ayudas por nueve millones de euros

El sector más beneficiado será el de la fruta fresca

## JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

El Gobierno de Aragón ha puesto en marcha un paquete de medidas, por valor de nueve millones de euros, para hacer frente a la crisis agraria derivada de la invasión rusa a Ucrania y las inclemencias meteorológicas de los últimos meses.

El sector más beneficiado será el de la fruta, que viene encadenando una serie de episodios adversos, como las heladas tardías del pasado mes de abril.

Estas ayudas provienen en su mayoría de fondos propios del Gobierno de Aragón, siete millones de euros con cargo al presupuesto de 2022 de la comunidad autónoma, y dos millones procedentes del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

El Boletín Oficial de Aragón (BOA) ha publicado la convocatoria, dotada con un millón de euros destinados a subvencionar las operaciones de préstamo formalizadas por las cooperativas agroalimentarias.

Asimismo, el BOA ha publicado la concesión de ayudas estatales destinadas a las centrales de acondicionamiento de fruta afectadas por las heladas, a las que el Ministerio dotará con 12,05 millones, de los cuales a Aragón les corresponden dos millones. Igualmente se ha emitido una orden para la concesión excepcional de una ayuda directa por superficie a las explotaciones de fruta dulce de Aragón, por valor de cuatro millones de euros.

Además, el Departamento de Agricultura va a incrementar este año en dos millones el presupuesto para subvencionar el seguro agrario, hasta alcanzar los ocho millones de euros en 2022.

En esta línea, Agroseguro ya ha comprometido 118 millones de euros en indemnizaciones por pérdidas en cultivos y plantaciones en Aragón, de los que más de 70 están destinados a la fruta.

## AYUDAS DIRECTAS A LA FRUTA

La convocatoria está dirigida a los productores de fruta dulce titulares de explotaciones con una superficie de al menos tres hectáreas y que hayan suscrito una póliza o contrato de segu-



El granizo castigó amplias zonas fruteras de Aragón. / ARCHIVO

ro en las líneas de seguros de frutales.

Con la intención de dar prioridad a los agricultores profesionales, optarán a la ayuda los titulares de una explotación calificada como Explotación Agraria Prioritaria, o bien de una explotación inscrita en el Registro de Agricultores y Ganaderos de la Comunidad Autónoma de Aragón, con un coeficiente de profesionalidad superior al 50% en el año 2021.

También tendrán preferencia los jóvenes incorporados a través del PDR 2014-2020.

Estas ayudas son de carácter excepcional y se otorgarán al amparo del marco nacional temporal relativo a las medidas de ayuda para apoyar la economía tras la invasión de Ucrania por parte de Rusia, aprobado por la Comisión Europea.

La cuantía no puede superar el límite de 7.000 euros por persona beneficiaria.

# Agrocultivos

## Primera revisión a la baja de la previsión de la cosecha europea de manzanas

La subida vertiginosa de los precios de la electricidad y las intensas condiciones meteorológicas de agosto son los protagonistas de la primera actualización de la WAPA, mes y medio después de Prognosfruit 2022

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

La Asociación Mundial de la Manzana y la Pera (WAPA) ha publicado la primera actualización de la previsión de cosecha de manzana europea 2022/2023, que se presentó en Prognosfruit 2022 a principios de agosto. Las primeras informaciones recogidas a pie de campo en esta revisión revelan que la cosecha europea de manzanas se reducirá a 12.076.000 toneladas, es decir, alrededor de 90.000 toneladas menos que la previsión de agosto (12.168.000 t), con la mayoría de los países, excepto Polonia y la República Checa, revisando a la baja sus estimaciones originales, en particular Francia, Italia y España. También en EEUU la cosecha se ha confirmado a la baja tras el evento anual de USApples en Chicago, con una estimación de cosecha de manzanas de 4,6 millones de toneladas.

Con motivo de la revisión de las previsiones, la WAPA también ha recabado la información de sus miembros sobre los problemas y retos que plantea



La mayoría de los países, excepto Polonia y la República Checa, han revisado a la baja sus estimaciones originales. / ARCHIVO

**Las primeras informaciones recogidas a pie de campo en esta revisión revelan que la cosecha europea se reducirá a 12.076.000 t, alrededor de 90.000 toneladas menos que la previsión de agosto (12.168.000 t)**

esta la cosecha y las implicaciones que suponen para los productores europeos. La escasez de temporeros es uno de los problemas que ha persistido desde el comienzo de la pandemia del coronavirus y se ha vuelto aún más relevante para

los que trabajan con temporeros ucranianos, como Polonia. Otro problema adicional que ha surgido es la subida vertiginosa del precio de la electricidad, que está elevando el coste de las instalaciones de almacenamiento a niveles insostenibles para los productores. De hecho, la WAPA revela que algunos agricultores podrían verse obligados a abstenerse de recoger parte de su cosecha para evitar los inconvenientes económicos derivados de los costes de almacenamiento y de que el rendimiento esperado sea inferior a los costes globales de producción.

Estos factores representan una enorme preocupación para la cosecha final europea y la competitividad de los productores y, por tanto, amenazan incluso la continuidad empresarial del sector.

Además de la limitada rentabilidad de la inversión para los productores, otro problema será el tamaño de la manzana y la pera frescas. Las intensas condiciones meteorológicas del mes de agosto (olas de calor y sequías en algunas regiones) han afectado negativamente al calibre y a la coloración de una parte de la cosecha, lo que probablemente hará que se destine un mayor porcentaje de fruta a la transformación.

La WAPA seguirá vigilando la evolución de la campaña y en los próximos meses ajustará más la previsión a medida que vaya concluyendo la recolección de una temporada en la que las principales prioridades son: garantizar la cadena de suministro, que los productores puedan recuperar los enormes incrementos de costes, preservar la continuidad del suministro y estimular el consumo.

## La producción de la granada Mollar de Elche se reduce un 30%

Las lluvias de la primavera y el calor extremo del mes de agosto han afectado al volumen total de cosecha

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La granada Mollar de Elche, que cuenta con la Denominación de Origen Protegida (DOP), iniciará su campaña de recogida a mediados del mes de octubre con un 30% menos de producción respecto al año anterior, debido a una primavera lluviosa durante el periodo de floración y a las temperaturas extremas del verano.

La Asociación de Productores y Comercializadores de la granada Mollar de Elche ha augurado la recogida de hasta 40 millones de kilos de este producto estrella del campo ilicitano durante esta temporada. Así lo señaló en rueda de prensa el presidente de la asociación, Francisco Oliva, con motivo de la renovación de la firma del convenio anual con la concejalía de Desarrollo Rural del

**La campaña se presenta "complicada" ya que muchos frutos están "quemados" por el fuerte calor de verano**

**Pese a las dificultades, el presidente de la DOP señala que "se espera la totalidad de la venta de la producción"**

Ayuntamiento de Elche para la puesta en marcha de acciones de promoción y divulgación del fruto por excelencia del Camp d'Elx y clave dentro del sector

agrario y de la economía local. Francisco Oliva indicó que a través de este convenio de 32.000 euros, se persigue incentivar el consumo de la granada Mollar y la producción mediante prácticas agrícolas ambientalmente sostenibles.

Según el dirigente, se presenta una campaña "complicada" debido a la meteorología, ya que muchas granadas van a estar "quemadas por el calor y no serán aptas para la DOP".

Pese a las dificultades, señaló que se espera la totalidad de la venta de la producción ya que el mercado nacional e internacional "demandan" que la granada llegue con el sello de la DOP.

Elche y las zonas geográficas amparadas por la DOP —comarcas del Baix Vinalopó, L'Alacantí y Vega Baja— representan alre-



El sector prevé un volumen de cosecha de unos 40.000 millones de kilos. / DOP

dedor del 90% de la producción nacional de granada Mollar de Elche y son los principales productores de Europa.

La granada Mollar de Elche es una variedad de granada que se caracteriza por su pepita blanda, que es comestible, cuyo color externo oscila del crema al rojo intenso y que es una variedad que destaca por su dulzor y sus beneficios para la salud. Cuenta desde enero de 2016 con el sello de

la Denominación de Origen Protegida que garantiza la calidad de la fruta.

Esta variedad cuenta también con el apoyo de reconocidos cocineros a nivel nacional e internacional como Quique Dacosta, Paco Torreblanca, Susi Díaz, Alberto Chicote, Paco Roncero, Mario Sandoval o Albert Adrià. Además del director general de la empresa de jamones Joselito, José Gómez.

# Los plataneros de La Palma quieren recuperar lo que les arrebató el volcán

Cuando se cumple un año de la erupción, los productores quieren recuperar 220 ha cubiertas por la lava

▶ ANDRÉS CAMPOS. EFEAGRO.

Doscientas veinte hectáreas de las más de 1.200 cubiertas por las coladas del volcán de La Palma en el otoño de 2021 eran cultivos de plataneros. Una superficie que los agricultores quieren recuperar con la ayuda de las administraciones y volver a poner en producción, para reponer al 100 por cien una de las principales actividades económicas de La Palma, que da trabajo directo e indirecto a 11.000 personas en una isla de 85.000 habitantes y que aporta 135 millones de euros anuales en ingresos del exterior, según datos de los productores.

La Palma, cuya producción normal era de 140 millones de kilos anuales, el 32% del plátano de Canarias, ha visto mermadas sus exportaciones en 53 millones de kilos por el efecto del volcán.

Cuenta con 5.300 productores, de los 7.300 que hay en el archipiélago, y la superficie de cultivo es de 2.747 hectáreas, de las 8.600 de todas las islas. Pero casi un 10% de esas hectáreas están ocupadas ahora por las coladas.

“Acondicionar el terreno sobre la lava para cultivar forma parte de la historia de Canarias, se llama sorribar. Se hizo sobre las coladas del volcán de San Juan en los años cincuenta y sesenta del siglo XX y se puede hacer ahora”, comenta Domingo Martín, presidente de Asprocan.

Hay que roturar el terreno para que el agua de riego tenga drenaje, nivelarlo, levantar paredes o taludes para formar terrazas e incorporar una capa de suelo de sesenta o setenta centímetros con tierra de cultivo. “La mayor limitación es encontrar tierra de cultivo disponible, y parece que la hay”, afirma Martín. “La zona donde se obtiene la tierra hay que



Cultivos de plataneros en la isla de La Palma. / RAQUEL FUERTES

dejarla en condiciones adecuadas de conservación para no causar ningún daño ecológico. Se necesitan aproximadamente 1,5 millones de metros cúbicos de tierra de cultivo”, explica el dirigente de los plataneros canarios.

Esta operación podría costar unos 100 millones de euros y Asprocan quiere implicar a las administraciones, incluida la europea, en la financiación de esta reconstrucción, puesto que se trata de reponer una actividad económica que ya existía y que fue arrasada en una catástrofe natural. Pero el coste no es el único obstáculo: hay que encontrar una solución jurídica para la ordenación y la concentración de parcelas, negociar con los propietarios e incluso vencer la resistencia de quienes defienden proteger todas las coladas. Pero preservar todas las coladas, según los plataneros, “sería abusivo”. “Es una

zona muy extensa, son más de mil doscientas hectáreas”, y aquí se habla de poco más de doscientas para una actividad agrícola que aporta directa o indirectamente el 30% de la economía de una isla que tiene pocas alternativas, argumenta Domingo Martín.

Según sus cálculos, en el mejor escenario todo este proceso de sorribar llevaría unos cuatro o cinco años. Por el momento la Consejería de Agricultura del Gobierno de Canarias está realizando un estudio de viabilidad técnica y jurídica que estará listo en marzo de 2023. Esta sería la parte más complicada y larga en la recuperación de la catástrofe volcánica. Son daños “de largo plazo”, con unos 500 agricultores afectados.

Los daños “a corto plazo” se produjeron fuera de la zona de la erupción, sobre todo por la caída incesante de cenizas durante tres meses, que afectaron al aspecto y

a la calidad del producto y que tumbaron con su peso numerosos invernaderos. Pero esta limitación ya estará corregida en la nueva cosecha que empieza ahora.

También hubo daños de “medio plazo” en unas 300 o 400 hectáreas que no fueron cubiertas por la lava, pero que quedaron aisladas por las coladas, sin acceso viario o sin riego por la rotura de las tuberías. Hay unos 450 productores afectados por esta situación.

En esto se ha estado trabajando desde que terminó la erupción en diciembre, sobre todo el acceso al agua de riego, lo que permitirá que estas fincas estén a pleno rendimiento en el plazo de uno o dos años.

Entonces se habrá recuperado el 90% de la producción previa a la erupción, a la espera del otro diez por ciento que aportaría la reconstrucción de las planta-

ciones cubiertas por la lava. El descenso en la producción por el volcán ha producido además un problema de oferta comercial que ha disgustado a los consumidores, admite Domingo Martín: la falta de producto canario ha elevado los precios en los supermercados y ha permitido a la banana ampliar su cuota de mercado.

Las organizaciones plataneras son conscientes de que habrá que recuperar terreno comercial y este invierno, en el que ya se irá normalizando la producción, también lo harán los precios, aunque probablemente aún no al nivel anterior. Por eso Domingo Martín insiste en la importancia de reconstruir todas las fincas cubiertas por la lava. No existe una superficie alternativa para nuevas plantaciones y el plátano es estratégico para La Palma y para la recuperación no solo desde el punto de vista social y económico, sino también logístico, por su implicación en el precio del transporte de mercancías.

“Todo lo que sea exportar mantiene el precio de los transportes”, afirma Martín Ortega. Si llegan barcos a la isla a traer mercancías y no hay salida de exportaciones, los costes del transporte y por tanto de las importaciones aumentan.

En conjunto, según los cálculos de Asprocan, los daños causados por la erupción volcánica en el cultivo del plátano alcanzan los 100 millones de euros, incluida la pérdida de renta de los agricultores. Aunque entre los afectados más directamente “hay nervios por la incertidumbre”, parece que las ayudas de las administraciones, que hasta ahora han aportado 13,5 millones de euros, se están implementando sin problemas.

## El CITA investiga sobre la mejora genética en frutales y hortalizas

▶ JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

Investigadores del Departamento de Ciencia Vegetal del Centro de Investigación y Tecnología Agroalimentaria de Aragón (CITA) participan en el X Congreso de Mejora Genética de Plantas, organizado por la Sociedad Española de Ciencias Hortícolas, que se celebra del 19 al 22 de septiembre en Pontevedra. En el mismo, van a presentar seis comunicaciones orales y 13 pósters relacionados con investigaciones sobre frutales y hortalizas.

María José Rubio-Cabetas forma parte del Comité Científico del Congreso y moderará la sesión sobre la mejora de la resistencia a plagas y enfermedades, donde se dará a conocer el trabajo “Selección de fuentes naturales de resistencia a enfermedades fúngicas en germoplasma de portainjertos Prunus”, en el que han participado Rubio-Cabetas, Beatriz Bielsa, Ramón Botet, y Vicente González.

### Ha presentado 19 trabajos sobre frutales y hortalizas en el X Congreso de Mejora Genética de Plantas

En la sesión sobre recursos fitogenéticos, se presentará la comunicación “Análisis de la expresión génica de cinco enzimas involucradas en el pardeamiento del fruto tras el corte en manzano”, de Francisco Javier Bielsa, Patricia Irisarri, Jorge Urrestarazu, Pilar Errea, Carlos Miranda, Luis Gonzaga Santesteban y Ana Pina.

En el apartado sobre nuevos usos y cultivos, se expondrá el trabajo “Identificación de genes involucrados en la arquitectura del almendro influenciados por el portainjerto mediante análisis transcriptómico”, realizado por Jérôme Grimplet Álvaro Monte-

sinos, y María José Rubio-Cabetas. En mejora de la producción sostenible, se presentará el estudio “Aislamiento e identificación de bacterias endófitas para el control biológico de hongos fitopatógenos del melón”, de Ana Garcés-Claver, Carmen Julián, Belén Picó, Clara Pérez Moro, Gorka Perpiñá Martín, y Vicente González.

En la sesión mejora de la calidad y el valor nutritivo, se aportarán los trabajos: “Análisis de QTLs para azúcares simples en cerezo”, de los investigadores Clara Gracia, Alejandro Calle, Ksenija Gasic, Esther Arias, y Ana Wünsch.

Y “Validación de nuevos genes de referencia para estudios de expresión diferencial de genes involucrados en la síntesis de antocianinas en lechuga y especies silvestres relacionadas”, obra de Inés Medina-Lozano, María Soledad Arnedo, Jérôme Grimplet y Aurora Díaz.



El CITA investiga sobre la mejora genética en frutales y hortalizas. / CITA

Además, el CITA presenta en el congreso los siguientes pósters: “Pilowred: un nuevo portainjerto resistente a nemátodos que confiere un vigor reducido. Resultados preliminares en varias localizaciones”.

“Análisis de genes candidatos en el QTL principal de periodo y fecha de maduración en cerezo; Avances en la selección del Melón de Torres de Berrellén”.

“Caracterización ex situ e in situ de una colección de bisaltos de Aragón y su relevancia en el proyecto de ciencia ciudadana Embajadores de la Biodiversidad. “Caracterización molecular de frutales locales en la Sierra de Albarracín (Teruel)”. “Caracterización morfológica y nutricional de ocho variedades locales de judía en zonas de montaña”. “Conservación del polen de cebolla para la producción de semilla híbrida”.

“Desarrollo de una genoteca de líneas de introgresión en fondo “Piel de Sapo” a partir de una accesión silvestre para el estudio de la genética de la domesticación del melón”. “Diversidad comparativa de comunidades microbianas rizosféricas asociadas al cultivo del almendro en Aragón.” “Evaluación de portainjertos para nuevas variedades de albaricoquero rojo”. “Identificación de genes de resistencia a moteado en accesiones locales de manzano prospectadas en zonas de montaña de Aragón”. E “Identificación de zonas del genoma relacionadas con la susceptibilidad a la infección por Monilinia fructícola en una colección de variedades locales de melocotón mediante análisis de asociación”.



Más de 325 profesionales pudieron seguir las diferentes ponencias, tanto físicamente en el salón de Actos del IVIA, como telemáticamente en la plataforma web. / NR.

# La postcosecha, aspecto 'diferenciador' de los cítricos valencianos

El IVIA y Poscosecha.com organizan la I Jornada Poscosecha de Cítricos. Un punto de encuentro entre la comercialización, la industria y la investigación

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

En un sector como el cítrico, en el que la exportación es el fundamento del negocio, extender la vida comercial de estos productos en condiciones óptimas de calidad, así como reducir las pérdidas en las diferentes fases de la cadena de manipulación, transporte y distribución, y ampliar la época de comercialización de cada variedad, son aspectos de gran peso y que configuran, lo que conocemos como, 'postcosecha', una fase que es la culminación de los esfuerzos realizados durante el cultivo y es clave en la cadena de valor de la citricultura, en general, y valenciana, en particular.

Este ha sido el germen de la primera edición de la Jornada Postcosecha de Cítricos, organizado por el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA) y Poscosecha.com, y que tuvo lugar el pasado 15 de septiembre, con un éxito rotundo de afluencia, al superar la inscripción de 325 profesionales, que pudieron seguir las diferentes ponencias tanto físicamente en el salón de actos del IVIA (Moncada-Valencia) como telemáticamente mediante la plataforma digital del instituto agrario.

Claudia Conesa, editora de Poscosecha.com y alma mater de este proyecto, fue la encargada de presentar y moderar las diferentes ponencias. En su breve discurso de presentación señaló que este "ilusionante proyecto pretende ser un punto de encuentro anual entre la comercialización, la industria y la investigación, además de un foro de discusión entre los principales actores de la cadena de valor de la citricultura valenciana". Mensaje que suscribió Lluís Palou, coordinador del



Foto de familia de los participantes en esta primera jornada de postcosecha celebrada en Valencia. / POSCOSECHA

CTP (Centro de Tecnología Postcosecha) del IVIA y responsable también de la organización del evento.

Tras sus mensajes de bienvenida, Maite Cháfer, directora general de Política Agraria Común de la Conselleria de Agricultura de la Generalitat Valenciana, fue la encargada de inaugurar la primera Jornada de Postcosecha de Cítricos, señalando la necesidad de una jornada como esta, primero "por la gran aceptación en el número de inscripciones", en segundo lugar, porque brinda la oportunidad de crear "un punto de encuentro y reflexión del sector cítrico en el principio de campaña, y por último, por "concentrar visiones diversas aportadas por diferentes actores de la cadena de valor".

Así mismo también destacó la posibilidad que ofrece esta jornada de "compartir resultados, poner en valor y visibilizar la investigación y experiencia innovadoras en postcosecha que puedan ayudarnos a mejorar la

calidad, la competitividad y a diferenciarnos en el mercado".

Esta diferenciación, es la clave, que según Cháfer, "nos va a permitir tener alimentos/cítricos sanos, seguros" y muy importante "con reciprocidad en cuanto a las condiciones en las que nos encontramos en el mercado".

El bloque de ponencias comenzó con Mari Carmen Morales, directora de Calidad de Anecoop, que centró su intervención en explicar los retos de los almacenes cítricos del

grupo cooperativo y de la importancia que tenían aspectos de higienización.

Laura Vila Bondia, Biology Laboratory manager, R&M EMEA en AgroFresh habló de la evolución de las resistencias en cítricos y cómo se contrarrestan desde la multinacional postcosecha. Desde la firma Domca, el responsable del área de Agricultura, Javier Sánchez, expuso casos prácticos y de éxito de la compañía en la ponencia: ¿Es posible controlar podredumbres con menos residuos?

Por su parte, Lluís Palou, coordinador de CTP del IVIA realizó un recorrido por la historia del IVIA, haciendo hincapié en los múltiples logros conseguidos, no solo en cítricos, sino en otros cultivos como el kaki.

Tras la pausa café, que se aprovechó para hacer una foto de familia con todos los participantes, que superaron la centena, desde Decco Ibérica, su directora Técnica, Elena Sanchis, expuso los resultados del uso de su Ç Citrashine N PYR en cítricos en la ponencia "Reducción del desperdicio alimentario con Ç Citrashine N PYR".

Desde Citrosol, su CEO, Jorge Bretó, bajo el título "Innovación para el control de las pérdidas en la postcosecha de cítricos", presentó las diferentes líneas en las que está trabajando la compañía, haciendo hincapié en su línea de productos para el tratamiento postcosecha de cítricos con certificación como insumos para la agricultura ecológica.

En esta I Jornada Poscosecha de Cítricos en Valencia también hubo espacio para analizar los resultados comerciales de la pasada campaña y hablar de las perspectivas que presenta la temporada 2022/2023. El encargado de ello fue Enrique Bellés, Técnico de la Federación de Cooperativas Agroalimentarias de la Comunitat Valenciana, y recientemente nombrado presidente de la interprofesional cítrica, Intercitrus.

Con las previsiones de cosecha presentadas esa misma mañana por el MAPA, en la que se avanzó que la producción española de cítricos en la campaña 2022/23 se situará en 5,968 millones de toneladas, — la más baja de las últimas diez campañas—, Bellés quiso lanzar un mensaje optimista recordando que España es el primer exportador mundial de cítricos, el gran reconocimiento internacional de nuestros cítricos y el potencial de desarrollo de consumo que aún tienen, para lo cual, apostilló "la promoción es fundamental".

Después del extenso y ameno análisis de la campaña cítrica por parte del presidente de Intercitrus, Toni Camarasa Sanfèlix, responsable del Servicio de Asesoramiento Técnico de JBT Fresh Produce, unidad de negocio postcosecha de JBT Corporation, explicó la trayectoria, experiencia e innovación de JBT en postcosecha y de su línea de recubrimientos, pionera en el sector agroalimentario.

El encargado de cerrar el programa de ponencias fue José Vicente Cosín, director Comercial de Panelfrío, que expuso, "el aislamiento del frío como mejora de la eficiencia energética", una interesantísima ponencia teniendo en cuenta lo importante que es a día de hoy ahorrar la mayor energía posible sin perder efectividad en los almacenes cítricos.

Concluidas las ponencias, se llevó a cabo una concurrida y animada Mesa Redonda. Tras numerosas preguntas a los ponentes, Salvador López Galarza, catedrático de Universidad en el Área de Producción Vegetal de la Universidad Politécnica de Valencia fue el responsable de dar el discurso de clausura de la I Jornada Poscosecha de Cítricos en Valencia.



# Cítricos: Análisis de campo

## ÍNDICE DE MADUREZ

CAMPAÑA 2022/2023  
COMPARACIÓN AÑO 2021  
SEPTIEMBRE. 2ª SEMANA

|                          | 2021  | 2022 | DIF.  | Parcelas   |
|--------------------------|-------|------|-------|------------|
| <b>■ GANDÍA</b>          |       |      |       | <b>18</b>  |
| Clausellinas             | 7,72  | 3,84 | -3,88 | 2          |
| Satsumas                 | 3,78  | 3,22 | -0,55 | 3          |
| Marisol                  | 5,86  | 3,90 | -1,97 | 4          |
| Clementina               | 4,30  | 4,45 | 0,15  | 1          |
| Navelinas                | 4,56  | 4,88 | 0,32  | 5          |
| Clemenrubi               | 5,34  | 4,46 | -0,88 | 3          |
| Learni                   |       | 2,87 |       | 1          |
| M-7                      |       | 5,17 |       | 1          |
| Fujimoto                 |       | 4,04 |       | 1          |
| <b>■ VALENCIA-NORTE</b>  |       |      |       | <b>22</b>  |
| Clausellinas             |       | 7,62 |       | 2          |
| Clemensoon               | 8,83  | 5,85 | -2,97 | 1          |
| Okitsu                   | 8,09  |      |       | 0          |
| Orogrande                |       | 5,15 |       | 1          |
| Oronul                   | 4,72  | 5,58 | 0,86  | 1          |
| Basol                    |       | 6,85 |       | 1          |
| Marisol                  | 6,82  | 6,01 | -0,81 | 3          |
| Arrufatina               | 6,78  | 9,27 | 2,49  | 1          |
| Clemenrubi               | 9,63  | 7,05 | -2,58 | 3          |
| Clem.Nules               | 5,04  | 4,75 | -0,28 | 6          |
| Navelina                 | 3,20  | 3,59 | 0,39  | 2          |
| Iwasaki                  | 10,44 | 5,82 | -4,61 | 1          |
| <b>■ VALENCIA SUR</b>    |       |      |       | <b>37</b>  |
| Clausellinas             | 7,91  | 5,13 | -2,77 | 1          |
| Satsumas                 | 4,10  | 3,32 | -0,78 | 4          |
| Marisol                  | 6,46  | 5,36 | -1,10 | 4          |
| Okitsu                   | 6,96  | 5,04 | -1,92 | 4          |
| Orogrande                | 5,08  | 5,27 | 0,19  | 5          |
| Clem.Nules               | 5,13  | 4,81 | -0,33 | 3          |
| Navelinas                | 4,92  | 4,87 | -0,05 | 4          |
| Clemenson                | 8,31  | 6,62 | -1,69 | 2          |
| Arrufatina               | 5,98  | 8,17 | 2,18  | 4          |
| Oronules                 | 5,06  | 5,08 | 0,01  | 3          |
| Iwasaki                  |       | 6,36 |       | 3          |
| <b>■ CASTELLÓN</b>       |       |      |       | <b>24</b>  |
| Marisol                  | 4,78  | 4,71 | -0,07 | 5          |
| Clem.Nules               | 3,56  | 3,47 | -0,09 | 6          |
| Oronul                   | 4,97  | 4,06 | -0,92 | 4          |
| Navelinas                | 3,65  | 5,32 | 1,68  | 3          |
| Arrufatina               | 6,25  | 6,82 | 0,56  | 3          |
| Clemenpons               | 5,25  | 4,86 | -0,39 | 1          |
| Clemenrubi               | 5,92  | 6,31 | 0,39  | 2          |
| <b>■ ALICANTE</b>        |       |      |       | <b>20</b>  |
| Okitsu                   | 7,08  | 3,15 | -3,93 | 2          |
| Orogrande                | 5,99  | 5,65 | -0,34 | 3          |
| Clemenrubi               | 10,16 | 8,08 | -2,08 | 1          |
| Clemenvilla              | 3,99  | 2,72 | -1,27 | 1          |
| Iwasaki                  | 8,20  |      |       | 0          |
| Chislett                 | 3,27  | 3,84 | 0,57  | 2          |
| Navelina                 | 5,18  | 4,35 | -0,83 | 1          |
| Lane Late                | 4,31  | 3,59 | -0,72 | 3          |
| Pomelo                   | 5,42  | 3,38 | -2,04 | 1          |
| Barnfield                | 4,74  | 3,92 | -0,82 | 1          |
| Orogros                  |       | 8,37 |       | 1          |
| Navel Late               | 2,57  | 4,02 | 1,45  | 1          |
| Salustiana               | 3,51  | 3,46 | -0,05 | 1          |
| Tarocco                  | 2,68  | 2,55 | -0,14 | 1          |
| Valencia Late            | 6,08  | 2,89 | -3,19 | 1          |
| <b>■ HUELVA</b>          |       |      |       | <b>7</b>   |
| Oronules                 | 6,39  | 7,16 | 0,77  | 3          |
| Clemenrubi               | 7,79  | 9,76 | 1,97  | 1          |
| Orogrós                  | 7,43  | 7,83 | 0,40  | 1          |
| Clemenson                | 7,21  | 8,06 | 0,85  | 1          |
| Primosole                | 3,71  | 5,14 | 1,43  | 1          |
| <b>■ Total parcelas:</b> |       |      |       | <b>128</b> |

FUENTE: Dirección Territorial de Comercio (SOIVRE-Valencia)

## CALIBRE (mm)

CAMPAÑA 2022/2023  
COMPARACIÓN AÑO 2021  
SEPTIEMBRE. 2ª SEMANA

|                          | 2021  | 2022  | DIF.   | Parcelas   |
|--------------------------|-------|-------|--------|------------|
| <b>■ GANDÍA</b>          |       |       |        | <b>18</b>  |
| Clausellinas             | 68,50 | 68,00 | -0,50  | 2          |
| Satsumas                 | 62,50 | 55,33 | -7,17  | 3          |
| Marisol                  | 60,00 | 59,25 | -0,75  | 4          |
| Clementina               | 61,00 | 61,00 | 0,00   | 1          |
| Navelinas                | 73,50 | 69,00 | -4,50  | 5          |
| Clemenrubi               | 53,00 | 49,00 | -4,00  | 3          |
| Learni                   |       | 51,00 |        | 1          |
| M-7                      |       | 60,00 |        | 1          |
| Fujimoto                 |       | 65,00 |        | 1          |
| <b>■ VALENCIA-NORTE</b>  |       |       |        | <b>22</b>  |
| Clausellinas             |       | 61,50 |        | 2          |
| Clemensoon               | 58,85 | 53,30 | -5,55  | 1          |
| Okitsu                   | 54,10 |       |        | 0          |
| Orogrande                |       | 50,90 |        | 1          |
| Oronul                   | 49,60 | 48,70 | -0,90  | 1          |
| Basol                    |       | 52,30 |        | 1          |
| Marisol                  | 56,96 | 52,63 | -4,32  | 3          |
| Arrufatina               | 52,70 | 51,30 | -1,40  | 1          |
| Clemenrubi               | 56,00 | 52,17 | -3,83  | 3          |
| Clem.Nules               | 49,34 | 48,50 | -0,84  | 6          |
| Navelina                 | 65,80 | 59,30 | -6,50  | 2          |
| Iwasaki                  | 62,30 | 52,50 | -9,80  | 1          |
| <b>■ VALENCIA SUR</b>    |       |       |        | <b>37</b>  |
| Clausellinas             | 56,30 | 60,20 | 3,90   | 1          |
| Satsumas                 | 54,88 | 54,73 | -0,15  | 4          |
| Marisol                  | 56,45 | 55,40 | -1,05  | 4          |
| Okitsu                   | 63,15 | 59,68 | -3,48  | 4          |
| Orogrande                | 50,30 | 50,72 | 0,42   | 5          |
| Clem.Nules               | 51,30 | 50,83 | -0,47  | 3          |
| Navelinas                | 71,33 | 65,83 | -5,50  | 4          |
| Clemenson                | 54,37 | 52,70 | -1,67  | 2          |
| Arrufatina               | 53,63 | 55,83 | 2,20   | 4          |
| Oronules                 | 49,88 | 50,87 | 0,99   | 3          |
| Iwasaki                  |       | 62,03 |        | 3          |
| <b>■ CASTELLÓN</b>       |       |       |        | <b>24</b>  |
| Marisol                  | 51,17 | 48,30 | -2,87  | 5          |
| Clem.Nules               | 45,23 | 41,47 | -3,77  | 6          |
| Oronules                 | 48,28 | 44,95 | -3,33  | 4          |
| Navelinas                | 66,37 | 63,20 | -3,17  | 3          |
| Arrufatina               | 50,00 | 49,30 | -0,70  | 3          |
| Clemenpons               | 48,90 | 49,80 | 0,90   | 1          |
| Clemenrubi               | 52,55 | 51,00 | -1,55  | 2          |
| <b>■ ALICANTE</b>        |       |       |        | <b>19</b>  |
| Okitsu                   | 59,80 | 53,85 | -5,95  | 2          |
| Orogrande                | 44,83 | 46,93 | 2,10   | 3          |
| Clemenrubi               | 54,05 | 48,00 | -6,05  | 1          |
| Clemenvilla              | 42,60 | 46,40 | 3,80   | 1          |
| Iwasaki                  | 59,00 |       |        | 0          |
| Chislett                 | 54,70 | 51,30 | -3,40  | 2          |
| Navelina                 | 59,60 | 56,70 | -2,90  | 1          |
| Lane Late                | 60,57 | 58,73 | -1,83  | 3          |
| Pomelo                   |       |       |        | 0          |
| Barnfield                | 55,60 | 54,60 | -1,00  | 1          |
| Orogros                  |       | 51,80 |        | 1          |
| Navel Late               | 62,30 | 56,70 | -5,60  | 1          |
| Salustiana               | 63,10 | 51,80 | -11,30 | 1          |
| Tarocco                  | 56,70 | 60,10 | 3,40   | 1          |
| Valencia Late            | 51,50 | 49,00 | -2,50  | 1          |
| <b>■ HUELVA</b>          |       |       |        | <b>7</b>   |
| Oronules                 | 50,57 | 53,40 | 2,83   | 3          |
| Clemenrubi               | 63,70 | 56,30 | -7,40  | 1          |
| Orogrós                  | 47,70 | 60,00 | 12,30  | 1          |
| Clemenson                | 47,40 | 60,11 | 12,71  | 1          |
| Primosole                | 65,20 | 63,10 | -2,10  | 1          |
| <b>■ Total parcelas:</b> |       |       |        | <b>127</b> |

FUENTE: Dirección Territorial de Comercio (SOIVRE-Valencia)

## ZUMO (%)

CAMPAÑA 2022/2023  
COMPARACIÓN AÑO 2021  
SEPTIEMBRE. 2ª SEMANA

|                          | 2021  | 2022  | DIF.   | Parcelas   |
|--------------------------|-------|-------|--------|------------|
| <b>■ GANDÍA</b>          |       |       |        | <b>18</b>  |
| Clausellinas             | 49,22 | 47,96 | -1,26  | 2          |
| Satsumas                 | 44,99 | 50,37 | 5,38   | 3          |
| Marisol                  | 56,52 | 53,54 | -2,99  | 4          |
| Clementina               | 43,60 | 49,27 | 5,67   | 1          |
| Navelinas                | 38,16 | 36,11 | -2,05  | 5          |
| Clemenrubi               | 48,83 | 33,66 | -15,17 | 3          |
| Learni                   |       | 36,09 |        | 1          |
| M-7                      |       | 38,83 |        | 1          |
| Fujimoto                 |       | 30,47 |        | 1          |
| <b>■ VALENCIA-NORTE</b>  |       |       |        | <b>22</b>  |
| Clausellinas             |       | 50,66 |        | 2          |
| Clemensoon               | 58,18 | 41,45 | -16,72 | 1          |
| Okitsu                   | 53,12 |       |        | 0          |
| Orogrande                |       | 38,83 |        | 1          |
| Oronul                   | 51,11 | 40,54 | -10,57 | 1          |
| Basol                    |       | 56,26 |        | 1          |
| Marisol                  | 57,20 | 53,40 | -3,80  | 3          |
| Arrufatina               | 50,67 | 51,39 | 0,73   | 1          |
| Clemenrubi               | 59,34 | 53,78 | -5,56  | 3          |
| Clem.Nules               | 47,16 | 45,19 | -1,97  | 6          |
| Navelina                 | 37,27 | 46,21 | 8,94   | 2          |
| Iwasaki                  | 54,95 | 47,67 | -7,28  | 1          |
| <b>■ VALENCIA SUR</b>    |       |       |        | <b>37</b>  |
| Clausellinas             | 53,41 | 45,14 | -8,27  | 1          |
| Satsumas                 | 51,53 | 49,63 | -1,90  | 4          |
| Marisol                  | 60,10 | 46,71 | -13,39 | 4          |
| Okitsu                   | 65,49 | 55,60 | -9,88  | 4          |
| Orogrande                | 55,40 | 37,37 | -18,03 | 5          |
| Clem.Nules               | 47,39 | 38,41 | -8,98  | 3          |
| Navelinas                | 41,93 | 37,11 | -4,83  | 4          |
| Clemenson                | 58,09 | 47,81 | -10,28 | 2          |
| Arrufatina               | 62,23 | 49,07 | -13,16 | 4          |
| Oronules                 | 51,83 | 47,23 | -4,60  | 3          |
| Iwasaki                  |       | 53,75 |        | 3          |
| <b>■ CASTELLÓN</b>       |       |       |        | <b>24</b>  |
| Marisol                  | 52,99 | 44,58 | -8,41  | 5          |
| Clem.Nules               | 43,88 | 36,65 | -7,23  | 6          |
| Oronules                 | 52,62 | 44,66 | -7,96  | 4          |
| Navelinas                | 35,16 | 34,44 | -0,72  | 3          |
| Arrufatina               | 52,09 | 43,90 | -8,19  | 3          |
| Clemenpons               | 55,63 | 49,17 | -6,46  | 1          |
| Clemenrubi               | 54,67 | 39,56 | -15,11 | 2          |
| <b>■ ALICANTE</b>        |       |       |        | <b>20</b>  |
| Okitsu                   | 38,10 | 34,47 | -3,63  | 2          |
| Orogrande                | 35,83 | 36,82 | 0,99   | 3          |
| Clemenrubi               | 46,87 | 46,30 | -0,57  | 1          |
| Clemenvilla              | 38,19 | 31,69 | -6,50  | 1          |
| Iwasaki                  | 29,20 |       |        | 0          |
| Chislett                 | 19,36 | 15,52 | -3,85  | 2          |
| Navelina                 | 16,15 | 21,21 | 5,05   | 1          |
| Lane Late                | 20,25 | 20,63 | 0,38   | 3          |
| Pomelo                   | 20,63 | 8,99  | -11,64 | 1          |
| Barnfield                | 18,73 | 19,51 | 0,78   | 1          |
| Orogros                  |       | 25,83 |        | 1          |
| Navel Late               | 10,43 | 16,28 | 5,84   | 1          |
| Salustiana               | 20,91 | 25,83 | 4,92   | 1          |
| Tarocco                  | 35,41 | 29,81 | -5,60  | 1          |
| Valencia Late            | 26,80 | 21,43 | -5,37  | 1          |
| <b>■ HUELVA</b>          |       |       |        | <b>7</b>   |
| Oronules                 | 48,08 | 49,02 | 0,94   | 3          |
| Clemenrubi               | 52,18 | 53,64 | 1,46   | 1          |
| Orogrós                  | 50,03 | 44,15 | -5,88  | 1          |
| Clemenson                | 53,31 | 42,18 | -11,13 | 1          |
| Primosole                | 45,98 | 47,89 | 1,91   | 1          |
| <b>■ Total parcelas:</b> |       |       |        | <b>128</b> |

FUENTE: Dirección Territorial de Comercio (SOIVRE-Valencia)

ORIOLO ORÓ / Director general de Fira de Lleida

# “Los buenos resultados se debieron en buena parte al apoyo de las empresas del sector”

Con estas palabras Oriol Oró, director general de Fira de Lleida, ilustra el resumen de la pasada edición de la Feria Agraria de Sant Miquel (Salón Nacional de la Maquinaria Agrícola) y de Eurofruit (Feria Profesional de Proveedores de la Industria Frutícola). Las ediciones de este año, que se celebran del 29 de septiembre al 2 de octubre en la Fira de Lleida, vienen cargadas de novedades y renovados ánimos que apuntan a una de las ediciones más exitosas.

► ÓSCAR ORTEGA. BARCELONA.

**Valencia Fruits.** Una valoración de la pasada edición, primera después de las restricciones por la COVID-19.

**Oriol Oró.** El balance de la pasada edición de la Feria Agraria de Sant Miquel (Salón Nacional de la Maquinaria Agrícola) y de Eurofruit (Feria Profesional de Proveedores de la Industria Frutícola) fue muy positivo por parte de organizadores, expositores y visitantes, tanto por el volumen de negocio registrado como por el hecho de haber podido reanudar la actividad ferial presencial casi con toda normalidad después de un largo período de restricciones motivadas por la pandemia.

Considero que los buenos resultados se debieron en buena parte al apoyo de las empresas del sector, que siguen valorando la Feria de Sant Miquel como una plataforma comercial y de promoción de sus productos y servicios muy útil, afirmación que el año pasado vino avalada por una ocupación del 100% del espacio expositivo disponible. Igualmente, la feria supuso, un año más, un importante impacto económico en su entorno geográfico, hecho que revaloriza el papel de la feria como motor de la economía del territorio.

En la edición del 2021 se constató también una satisfacción generalizada por parte de expositores y público por haber podido reanudar presencialmente la actividad comercial, con la presencia de más de 100.000 visitantes.

La organización ferial constató, en este sentido, la fidelidad de los visitantes profesionales a la feria, hecho que supuso que el número de operaciones y contactos registrados se mantuviera en la línea de anteriores ediciones.

**VF.** A las puertas de empezar la 68ª edición de la Feria Agraria de Sant Miquel y la 37ª edición de Eurofruit, ¿cuántas empresas participan y de qué perfiles?

**OO.** En este momento —mediados de septiembre— tenemos ya confirmadas casi 300 empresas, que presentarán sus productos en un área bruta de exposición de 54.000 m<sup>2</sup>. Los sectores representados son los de la agricultura de precisión —un ámbito que gana terreno años tras año—, la maquinaria agrícola, los equipamientos y servicios para la agricultura y la ganadería, los productos y alimentos de proximidad, el embalaje, el viverista, la defensa vegetal, la maquinaria industrial, la protección antigranizo, los sistemas auxiliares, el riego, los drones, el autoconsumo energético y la automoción, entre otros.



Oriol Oró, director general de Fira de Lleida. / ARCHIVO

**VF.** En clave extranjera, ¿de qué países proceden los expositores extranjeros y qué productos promocionan?

**OO.** A principios de septiembre tenemos confirmados ya empresas de Finlandia, Francia, Italia y EEUU, aunque todavía estamos en periodo de contratación y no descartamos la presencia de firmas de otros países. Los expositores de los países en cuestión presentarán equipos para trabajar el suelo, vehículos agrícolas de nueva generación (micro-tractores eléctricos con Visión por Computadora e Inteligencia Artificial), sistemas antiheladas y fabricación de biogás a partir de residuos de fruta.

**VF.** ¿Qué puede avanzar sobre novedades?

**OO.** La feria acogerá novedades espectaculares, como la plataforma Amiga, un micro-tractor eléctrico que incorpora Visión por Computadora e Inteligencia Artificial y que se presenta como novedad en exclusiva en toda Europa. Presentada en la Feria de Sant Miquel-Eurofruit por la Asociación LleidaDrone, la plataforma ha sido desarrollada por la firma norteamericana Farming, con sede en Silicon Valley, y comportará una serie de cambios y ventajas muy importantes para el campesino y para la agricultura en general.

Entre otras ventajas, el Amiga está equipado con motores eléctricos, que no requieren casi mantenimiento, gasta 10 veces menos en energía que su equivalente en combustible, emitiendo cero contaminación y cero ruidos. En coste global estas ventajas suponen un ahorro en la adquisición y mantenimiento del aparato del 80% con respecto

a sus homólogos no eléctricos. El tractor puede contar opcionalmente con un avanzado sistema de navegación en tiempo real basado en cámaras y sensores controlados por procesadores Xavier de la firma Nvidia. El conjunto llamado Amiga Brain es capaz de seguir de forma automática al agricultor, detenerse frente a volúmenes (personas, animales u objetos), seguir las líneas de las plantaciones y realizar otras funcionalidades para entornos agrícolas diversos.

También se presentarán equipamientos muy variados relacionados con las nuevas tecnologías para el sector del riego

“Tenemos confirmadas casi 300 empresas, que presentarán sus productos en un área bruta de exposición de 54.000 m<sup>2</sup>”

“La presencia internacional vendrá de la mano de empresas de Finlandia, Francia, Italia y EEUU, aunque se esperan más países”

y la agrovoltaje destinadas a dar respuesta a las problemáticas de filtraje, energéticas, de uniformidad de riego...; cisternas flexibles para almacenar agua, purines o abono líquido; torres antiheladas para frutales y viñedos; equipos eólicos de última tecnología; productos para el almacenamiento y procesamiento de los frutos secos; producción de alga espirulina, o las últimas novedades tecnológicas en asientos de tractor.

**VF.** ¿Y respecto a las actividades profesionales?

**OO.** En primer lugar, quisiera destacar que la Feria de Sant Miquel-Eurofruit acogerán el I Congreso sobre Bioeconomía, Innovación y Tecnología (Congreso BIT), que se llevará a cabo los días 29 y 30 de septiembre en la Llotja de Lleida y que tiene como

objetivo consolidar Lleida como la capital de la bioeconomía del sur de Europa.

Aparte del congreso, la Feria de Sant Miquel también incluirá el Bit Expo, en el Pabellón 4, con 800 m<sup>2</sup> de superficie destinados a empresas del sector; a los centros de investigación catalanes y al Ágora Bit, un espacio de debate y jornadas técnicas. El evento, organizado por el Departamento de Acción Climática, Alimentación y Agenda Rural de la Generalitat, Fira de Lleida y el Ayuntamiento de Vic, reunirá a más de 50 expertos nacionales e internacionales y será el eje central de un centenar de actividades que se llevarán a cabo en septiembre y que convertirán Lleida en la capital de la bioeconomía.

Por lo que respecta a las jornadas técnicas programadas, éstas se centrarán en temáticas muy variadas, VF. La Feria Agraria de Sant Miquel acoge el 51º Premio del Libro Agrario y el 7º Premio del Artículo Técnico Agrario. ¿Parecen premios consolidados? ¿Cuántas obras se han presentado en estas ediciones?

**OO.** En esta edición se han presentado al Premio del Libro Agrario y al Premio del Artículo Técnico Agrario un total de 46 obras (16 libros y 30 artículos). Convocado de forma ininterrumpida desde el año 1972 —este año alcanza su 51ª edición— el Premio del Libro Agrario es un galardón plenamente consolidado. El Premio del Artículo Técnico Agrario, por su parte, celebra su 7ª edición. Ambos galardones son los únicos del país en sus respectivos ámbitos.

Los libros inscritos en esta edición se centran en temas como el pastoreo, la avicultura, la producción vegetal, la agricultura regenerativa, las plantas tóxicas, la ciencia del suelo, las colecciones vegetales locales, la repoblación forestal, la innovación en el sector agroalimentario, la extracción forestal, las malas hierbas, los superalimentos y los alimentos ultraprocesados, la historia económica de Lleida y de Cataluña Occidental, las plagas en los cítricos y el ecoturismo. Ambas convocatorias, que cuentan con el patrocinio del Colegio de Ingenieros Agrónomos de Cataluña, el Colegio de Veterinarios de Lleida y el Colegio de Ingenieros Técnicos Agrícolas y Forestales de Cataluña, están dotadas con 3.000 y 1.000 € respectivamente.

# EURO FRUIT

**Feria Profesional de Proveedores de la Industria Frutícola**

LLEIDA,  
DEL 29 DE SEPTIEMBRE  
AL 2 DE OCTUBRE  
DE 2022

Embalajes • Obtentores y viveristas • Defensa vegetal • Maquinaria industrial • Logística y transporte • Sistemas antiplaga • Servicios auxiliares (asesorías, ingenierías, servicios financieros, TIC, frío industrial)

Organiza:

 **fira lleida**

Partner:

 **afrucast**  
Asociación Empresarial de Frutas de Cataluña



www.eurofruitlleida.com

**La cita ineludible.**

Inscríbese como visitante profesional y consiga su invitación gratuita en:

www.eurofruitlleida.com



973 70 50 00  
eurofruit@firadelleida.com

# Agrocotizaciones

## MERCADOS NACIONALES

### Mercalicante

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 5 al 11 de septiembre de 2022, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante.

| FRUTAS                         | Euros/kg |
|--------------------------------|----------|
| Aguacate Hass                  | 5,30     |
| Fuerte                         | 3,36     |
| Otras Variedades               | 2,82     |
| Ciruela Golden Japan y Songold | 0,70     |
| Otras Variedades               | 1,53     |
| Reina Claudia                  | 2,50     |
| Santa Rosa                     | 0,83     |
| Coco en Seco                   | 1,00     |
| Frambuesa Otoño                | 2,21     |
| Fresa Camarosa                 | 6,13     |
| Granada Otras Variedades       | 1,38     |
| Higo Chumbo                    | 2,50     |
| Seco                           | 1,25     |
| Verdal                         | 2,74     |
| Breva Otras Variedades         | 1,21     |
| Kiwi Kiwigold                  | 4,10     |
| Pulpa Verde                    | 3,90     |
| Lima Otras Variedades          | 0,89     |
| Limón Verna                    | 0,26     |
| Otras Variedades               | 0,80     |
| Fino o Primafiori              | 1,21     |
| Mango Otras Variedades         | 1,93     |
| Manzana Fuji                   | 1,33     |
| Golden                         | 1,18     |
| Royal Gala                     | 1,39     |
| Starking o Similares           | 2,25     |
| Melocotón Baby Gold            | 2,23     |
| Otras Variedades               | 2,26     |
| Melón Piel de Sapo             | 1,30     |
| Galia                          | 0,94     |
| Naranja Otras Variedades       | 0,92     |
| Lane Late                      | 1,00     |
| Valencia Late                  | 0,30     |
| Nectarina de Carne Amarilla    | 1,08     |
| Nuez                           | 5,50     |
| Paraguayo Ufo 4                | 2,17     |
| Pera Conferencia               | 1,12     |
| Ercolini / Morettini           | 1,18     |
| Piña Golden Sweet              | 1,50     |
| Pitahaya Otras Variedades      | 7,00     |
| Plátano de Canarias Extra      | 1,97     |
| Macho                          | 2,18     |
| Sandía Otras Variedades        | 1,05     |
| Sin Semilla                    | 1,44     |
| Uva Aledo                      | 1,40     |
| Blanca Otras Variedades        | 1,61     |
| Italia o Ideal                 | 1,43     |
| Red Globe                      | 1,10     |
| Sin Semilla Negra              | 2,49     |
| Sin Semilla Blanca             | 0,99     |
| Victoria                       | 1,00     |
| HORTALIZAS                     | Euros/kg |
| Acelga Hojas Lisas             | 0,60     |
| Hojas Rizadas Lyon             | 0,60     |
| Ajo Morado                     | 3,63     |
| Tierno o Ajete                 | 2,50     |
| Alcachofa                      | 5,40     |
| Apio Verde                     | 0,60     |
| Berenjena Morada               | 0,58     |
| Otras Variedades               | 0,58     |
| Boniato o Batata               | 1,51     |
| Brócoli o Brócoli o Brecol     | 3,50     |
| Calabacín Verde                | 1,52     |
| Calabaza De Verano             | 0,50     |
| De Invierno                    | 0,60     |
| Otras Variedades               | 0,60     |
| Cardo                          | 0,80     |
| Cebolla Tierna o Cebolleta     | 2,10     |
| Morada                         | 0,70     |
| Francesa o Echalote            | 0,90     |
| Otras Variedades               | 0,54     |
| Chirivía                       | 1,00     |
| Col de Hojas Lisas             | 0,40     |
| Lombarda o Repollo Rojo        | 0,40     |
| Repollo de Hojas Rizadas       | 0,50     |
| Coliflor                       | 2,50     |
| Endivia                        | 1,16     |
| Escarola Rizada o Frisé        | 1,00     |
| Espárrago Verde o Triguero     | 3,60     |
| Espinaca                       | 0,80     |
| Judía Verde Fina               | 5,55     |
| Verde Perona                   | 4,18     |

| Lechuga Cogollo                 | 2,25     |
|---------------------------------|----------|
| Hoja de Roble                   | 0,80     |
| Iceberg                         | 1,50     |
| Romana                          | 0,55     |
| Nabo                            | 0,90     |
| Perejil                         | 0,60     |
| Pepino Corto o Tipo Español     | 1,21     |
| Pimiento Verde Italiano         | 1,11     |
| Otras Variedades                | 0,83     |
| Rojo Lamuyo                     | 0,87     |
| Verde Cristal                   | 0,80     |
| Verde Padrón                    | 3,63     |
| Puerro                          | 0,90     |
| Rábano y Rabanilla              | 1,20     |
| Remolacha Común o Roja          | 0,72     |
| Resto de Hortalizas             | 0,60     |
| Seta Champiñón                  | 1,99     |
| Gircola o Chopo                 | 4,30     |
| Tomate Asurcado Verde Raf       | 2,82     |
| Tamarillo o Común               | 0,98     |
| Cherry                          | 2,93     |
| Liso Rojo Pera                  | 0,60     |
| Verde Rambo                     | 1,50     |
| Muchamiel                       | 1,35     |
| Otras Variedades                | 0,25     |
| Zanahoria Nantesa               | 0,60     |
| PATATAS                         | Euros/kg |
| Blanca Agría (Confec.)          | 0,89     |
| Blanca Claustrar                |          |
| o Primor (Confec.)              | 2,55     |
| Blanca Monalisa (Granel)        | 0,66     |
| Blanca Spunta (Granel)          | 1,00     |
| Roja Otras Variedades (Confec.) | 1,80     |

### Mercabilbao

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 13 al 19 de septiembre de 2022, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

| FRUTAS             | Euros/kg  |
|--------------------|-----------|
| Ciruelas           | 1,25      |
| Higos              | 3,75      |
| Limones            | 1,30      |
| Manzana Golden     | 0,80      |
| Melocotones Duros  | 3,40-3,00 |
| Melón Piel de Sapo | 1,05-0,95 |
| Pera Blanquilla    | 1,50      |
| Sandías            | 1,10-0,95 |
| Uva Moscatel       | 1,60      |
| HORTALIZAS         | Euros/kg  |
| Berenjenas         | 2,50      |
| Cebolla            | 0,50      |
| Judía Verde Perona | 3,50      |
| Lechugas           | 1,08-1,00 |
| Patatas Calidad    | 0,49      |
| Pepinos            | 2,00      |
| Pimientos Verdes   | 1,75-1,90 |
| Tomate Maduro      | 0,90-0,85 |
| Verde              | 2,70-3,00 |
| Zanahorias         | 0,50      |

### Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 15 de septiembre de 2022, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna.

| FRUTAS        | Euros/kg |
|---------------|----------|
| Albaricoque   | 1,50     |
| Aguacate      | 2,50     |
| Almendra      | 7,00     |
| Pomelo        | 1,40     |
| Avellana      | 6,50     |
| Kaki          | 3,20     |
| Carambolas    | 4,00     |
| Castañas      | 3,50     |
| Cerezas       | 13,00    |
| Cocos         | 1,10     |
| Membrillo     | 1,20     |
| Dátiles       | 4,00     |
| Feijos        | 8,00     |
| Higo          | 2,50     |
| Higos Chumbos | 3,00     |
| Frambuesa     | 1,00     |
| Grosellas     | 10,00    |
| Espinaca      | 3,00     |
| Lichis        | 7,00     |
| Lima          | 2,70     |

| Limón                | 1,20     |
|----------------------|----------|
| Fresa                | 2,80     |
| Fresón               | 7,00     |
| Granada              | 1,50     |
| Mandarina Clementina | 2,40     |
| Satsuma              | 1,40     |
| Otras                | 2,00     |
| Mangos               | 3,25     |
| Maracuyá             | 8,00     |
| Melón Galia          | 0,75     |
| Verde Cristal        | 0,80     |
| Piel de Sapo         | 0,60     |
| Otros                | 1,10     |
| Moras                | 16,50    |
| Nashi                | 2,10     |
| Nectarina Blanca     | 1,40     |
| Amarilla             | 1,40     |
| Níspero              | 3,75     |
| Nueces               | 3,80     |
| Olivas               | 3,80     |
| Papayas              | 3,50     |
| Pera Blanquilla      | 1,50     |
| Verano               | 2,00     |
| Invierno             | 1,40     |
| Temprana             | 0,90     |
| Piña                 | 1,60     |
| Pitahaya             | 8,45     |
| Plátano Canarias     | 2,30     |
| Importación          | 1,20     |
| Manzana Bicolor      | 1,60     |
| Amarilla             | 0,70     |
| Verde                | 1,50     |
| Roja                 | 1,40     |
| Otras                | 1,40     |
| Melocotón Amarillo   | 2,50     |
| Rojo Pulpa Blanca    | 1,50     |
| Rojo Pulpa Amarilla  | 1,50     |
| Ciruela              | 1,00     |
| Uva Blanca           | 1,40     |
| Negra                | 1,30     |
| Rambután             | 12,50    |
| Sandía con semilla   | 0,85     |
| Sin semilla          | 1,00     |
| Naranja              | 1,40     |
| Chirimoya            | 3,00     |
| Otras Frutas         | 0,90     |
| HORTALIZAS           | Euros/kg |
| Berenjena Larga      | 1,40     |
| Redonda              | 1,10     |
| Ajo Seco             | 2,80     |
| Tierno               | 0,60     |
| Apio                 | 0,90     |
| Acelgas              | 1,00     |
| Batata               | 0,65     |
| Borrajá              | 1,00     |
| Brócoli              | 3,50     |
| Brécol               | 2,25     |
| Calçots              | 0,09     |
| Calabaza             | 0,85     |
| Calabacín            | 1,20     |
| Cardo                | 0,50     |
| Alcachofa            | 4,50     |
| Cebolla Seca         | 0,52     |
| Figueras             | 0,75     |
| Tierna               | 0,75     |
| Pepino               | 1,30     |
| Col Repollo          | 2,10     |
| Bruselas             | 1,80     |
| Lombarda             | 0,45     |
| China                | 0,70     |
| Coliflor             | 2,20     |
| Berros               | 1,50     |
| Lechuga Iceberg      | 1,00     |
| Larga                | 0,85     |
| Otras                | 0,70     |
| Endivia              | 1,30     |
| Escarola             | 0,60     |
| Espárragos Blancos   | 5,00     |
| Verdes               | 5,50     |
| Espinaca             | 1,10     |
| Haba                 | 1,40     |
| Hinojo               | 1,30     |
| Perejil              | 0,45     |
| Judía Bobi           | 3,00     |
| Perona               | 6,00     |
| Fina                 | 4,00     |
| Otras                | 3,50     |
| Nabo                 | 0,80     |
| Zanahoria            | 0,40     |

| Patata Blanca    | 0,60     |
|------------------|----------|
| Temprana         | 0,50     |
| Roja             | 0,60     |
| Pimiento Lamuyo  | 1,00     |
| Verde            | 1,40     |
| Rojo             | 1,80     |
| Guisante         | 2,90     |
| Puerro           | 1,15     |
| Rábano           | 0,40     |
| Remolacha        | 0,55     |
| Tomate Maduro    | 0,80     |
| Verde            | 2,00     |
| Chirivía         | 1,20     |
| Otras Hortalizas | 0,70     |
| OTROS PRODUCTOS  | Euros/kg |
| Seta Girgola     | 3,50     |
| Rovellón-Niscaló | 10,00    |
| Champiñón        | 2,00     |
| Otras Setas      | 10,00    |
| Maíz             | 0,50     |
| Caña de Azúcar   | 1,75     |
| Menestra         | 0,95     |
| Otros Varios     | 1,50     |

### Mercacórdoba

Precios medios de frutas y hortalizas, correspondientes al mercado de la semana del 5 al 11 de septiembre de 2022. Información facilitada por Mercacórdoba.

| FRUTAS                                     | Euros/kg |
|--|----------|
| Aguacates                                  | 3,03     |
| Albaricoque                                | 0,95     |
| Almendra                                   | 9,13     |
| Cereza / Picota                            | 11,50    |
| Ciruela                                    | 1,34     |
| Chirimoya                                  | 3,01     |
| Dátil                                      | 6,35     |
| Fresa / Fresón                             | 6,00     |
| Granada                                    | 1,68     |
| Higo Fresco                                | 3,95     |
| Kiwi / Zespi                               | 3,19     |
| Lima                                       | 2,98     |
| Limón                                      | 1,28     |
| Mandarina Clementina / Fortuna / Nadorcott | 1,98     |
| Mango                                      | 1,90     |
| Manzanas O.V.                              | 2,12     |
| Pink Lady                                  | 2,27     |
| Golden / Onzal Gold / Venosta              | 1,21     |
| Royal Gala / Cardinale                     | 1,24     |
| Fuji / Braeburn / Pink Kiss                | 1,71     |
| Granny Smith                               | 1,82     |
| Melocotón Baby Gool                        | 2,46     |
| Melón / Galia / Coca                       | 0,64     |
| Membrillo                                  | 1,37     |
| Naranja Navel                              | 1,20     |
| Navel Late / Nanelate / Lanelate           | 1,63     |
| Valencia Late / Miaknight                  | 1,05     |
| Nectarina                                  | 1,75     |
| Nuez                                       | 3,85     |
| Papaya                                     | 3,95     |
| Paraguayo                                  | 2,27     |
| Pera Conferencia / Decana                  | 1,51     |
| Ercolini / Etrusca                         | 1,58     |
| Blanquilla o Agua                          | 1,43     |
| Limonera                                   | 1,35     |
| Piña                                       | 1,57     |
| Plátano                                    | 1,73     |
| Banana                                     | 1,16     |
| Pomelo / Rubi Start                        | 1,33     |
| Sandía                                     | 0,90     |
| Uva  | 2,02     |
| HORTALIZAS                                 | Euros/kg |
| Acelga                                     | 0,94     |
| Ajo Seco                                   | 3,19     |
| Alcachofa                                  | 2,30     |
| Apio                                       | 1,08     |
| Berenjena                                  | 1,74     |
| Brócoli / Brecol                           | 2,28     |
| Calabacín                                  | 1,57     |
| Calabaza / Marrueco                        | 0,81     |
| Cebolla / Chalota                          | 0,65     |
| Cebolleta                                  | 1,13     |
| Champiñón                                  | 2,28     |
| Col Repollo                                | 1,22     |
| Lombarda                                   | 1,03     |
| Coliflor / Romanescu                       | 1,58     |
| Endivia                                    | 2,17     |
| Espárrago Verde                            | 4,05     |

| Espinaca                          | 0,95     |
|-----------------------------------|----------|
| Judía Verde Fina (Brasileña)      | 4,10     |
| Perona / Elda / Sabinal / Emerite | 3,03     |
| Boby / Kora / Striki              | 2,57     |
| Lechuga O.V.                      | 0,65     |
| Cogollo                           | 1,93     |
| Iceberg                           | 1,15     |
| Maíz                              | 2,35     |
| Nabo                              | 0,80     |
| Pepino                            | 1,58     |
| Perejil                           | 1,33     |
| Pimiento Verde                    | 1,24     |
| Rojo (Asar)                       | 1,54     |
| Puerro                            | 1,49     |
| Seta                              | 4,50     |
| Tomate O.V.                       | 1,45     |
| Cherry                            | 2,35     |
| Daniela                           | 1,24     |
| Zanahoria                         | 0,67     |
| Hierbabuena                       | 1,80     |
| PATATAS                           | Euros/kg |
| Nueva o Temprana                  | 0,67     |
| Añeja                             | 0,44     |

### Mercamadrid

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 13 al 19 de septiembre de 2022, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

| FRUTAS             | Euros/kg |
|--------------------|----------|
| Ciruelas           | 3,30     |
| Higos              | 3,31     |
| Limones            | 1,07     |
| Manzana Golden     | 1,50     |
| Roja               | 1,34     |
| Melocotones Duros  | 2,78     |
| Melón Piel de Sapo | 0,87     |
| Pera Blanquilla    | 1,46     |
| Sandías            | 0,54     |
| Uva Moscatel       | 2,15     |
| HORTALIZAS         | Euros/kg |
| Berenjenas         | 2,49     |
| Cebolla            | 0,48     |
| Judía Verde Perona | 3,00     |
| Lechugas           | 0,70     |
| Patatas Calidad    | 0,40     |
| Pepinos            | 1,30     |
| Pimientos Verdes   | 1,83     |
| Tomate Verde       | 1,50     |
| Zanahorias         | 0,45     |

### Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 12 al 16 de septiembre de 2022, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

| FRUTAS                      | Euros/kg |
|-----------------------------|----------|
| Aceituna                    | 4,00     |
| Aguacate Hass               | 9,23     |
| Fuerte                      | 7,45     |
| Otras Variedades            | 5,45     |
| Almendra                    | 1,50     |
| Carambola                   | 2,95     |
| Cereza Picota               | 6,45     |
| Chirimoya Otras Variedades  | 4,45     |
| Ciruela Otras Familia Black | 1,36     |
| Golden Japan y Songold      | 1,95     |
| Reina Claudia               | 1,65     |
| Coco Otras Variedades       | 1,14     |
| Dátil Deglet Nou            | 2,35     |
| Fresón Otras Variedades     | 11,95    |
| Granada Otras Variedades    | 2,52     |
| Guayaba Otras Variedades    | 3,63     |
| Higo Chumbo                 | 1,20     |
| Verdal                      | 5,45     |
| Kaki Otras Variedades       | 2,45     |
| Kiwi Kiwigold               | 5,38     |
| Pulpa Verde                 | 4,20     |
| Limón Fino o Primafiori     | 1,02     |
| Otras Variedades            | 1,01     |
| Verna                       | 0,96     |
| Mandarina Clemenlate        | 2,20     |
| Clemenule                   | 2,20     |
| Ortanique                   | 2,20     |
| Manga Kent                  | 2,30     |
| Mango Tommy Atkins          | 1,95     |
| Manzanas Fuji               | 1,65     |
| Golden                      | 1,80     |

## MERCADOS NACIONALES

## Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 36, del 6 al 12 de septiembre de 2022, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural.

| CÍTRICOS                             | Euros/Kg  | Zona        | Orunules                                       | 0,34-0,49       | Valencia    | Rallada           | 0,70-1,41 | Valencia  | Tomate Acostillado   | 1,37-2,14       | Alicante    |
|--------------------------------------|-----------|-------------|--|-----------------|-------------|-------------------|-----------|-----------|--|-----------------|-------------|
| (Kg/árbol, cotización más frecuente) |           |             | Orunules                                       | 0,30-0,51       | L. Valencia | Negra             | 0,85-1,90 | Castellón | Valenciana   | 2,55-3,00       | Castellón   |
| Satsuma Clausellina Okitsu           | 0,19-0,26 | Alicante    | Naranja Navelina                               | 0,19-0,21       | Alicante    | Negra             | 0,70-1,32 | Valencia  | Valenciana   | 1,58-1,76       | Valencia    |
| Clausellina Okitsu                   | 0,17-0,28 | Valencia    | Navelina                                       | 0,15-0,21       | Valencia    | Boniato Rojo      | 0,40-0,86 | Alicante  | Redonda Lisa   | 1,17-1,40       | Castellón   |
| Clausellina Okitsu                   | 0,21-0,30 | L. Valencia | Navelina                                       | 0,17-0,22       | L. Valencia | Blanco            | 0,72-1,08 | Castellón | Redonda Lisa   | 0,70-1,58       | Valencia    |
| Iwasaki                              | 0,24-0,29 | Alicante    | Limón Verna Redrojo                            | 0,15-0,25       | Alicante    | Calabacín         | 0,72-0,95 | Alicante  | Pera   | 0,39-0,56       | Alicante    |
| Iwasaki                              | 0,19-0,28 | Valencia    | <b>FRUTAS</b>                                  | <b>Euros/Kg</b> | <b>Zona</b> | Calabacín         | 0,85      | Castellón | Pera   | 0,51-1,06       | Castellón   |
| Iwasaki                              | 0,21-0,28 | L. Valencia | (Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente) |                 |             | Blanco            | 0,85-1,20 | Castellón | Pera   | 0,62-0,70       | Valencia    |
| Clementina Arrufatina                | 0,25-0,58 | Valencia    | Hijo Negro                                     | 0,82            | Alicante    | Calabaza Redonda  | 0,34-0,60 | Alicante  | Muchamiel  | 1,82            | Alicante    |
| Arrufatina                           | 0,30-0,38 | L. Valencia | Kaki Rojo Brillante                            | 0,32-0,47       | Valencia    | Redonda           | 0,85      | Castellón | <b>FRUTOS SECOS</b>  | <b>Euros/Kg</b> | <b>Zona</b> |
| Clemenrubí                           | 0,42-0,58 | Castellón   | Melón Piel de Sapo                             | 0,39-0,43       | Alicante    | Tipo Cacahuete    | 0,24-0,43 | Alicante  | (Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente) |                 |             |
| Clemenrubí                           | 0,38-0,47 | L. Valencia | Piel de Sapo                                   | 0,40-0,85       | Castellón   | Tipo Cacahuete    | 0,30-0,68 | Castellón | ALMENDRAS  |                 |             |
| Clemenules                           | 0,31-0,33 | Alicante    | Sandía Con Pepitas                             | 0,60            | Castellón   | Judía Roja        | 1,32-1,76 | Valencia  | Comuna   | 3,66-3,76       | Alicante    |
| Clemenules                           | 0,31-0,45 | Castellón   | Con Pepitas                                    | 0,35            | Valencia    | Lechuga Maravilla | 0,35-0,56 | Castellón | Comuna   | 3,50-3,60       | Castellón   |
| Clemenules                           | 0,25-0,32 | Valencia    | Sin Pepitas                                    | 0,68-0,85       | Castellón   | Romana            | 0,25-0,35 | Castellón | Largueta   | 5,31-5,41       | Alicante    |
| Clemenules                           | 0,28-0,34 | L. Valencia | Sin Pepitas                                    | 0,66-0,70       | Valencia    | Trocadero         | 0,44      | Castellón | Marcona  | 6,96-7,06       | Alicante    |
| Esbal                                | 0,38      | Castellón   | Uva Moscatel Italia                            | 0,65-0,70       | Alicante    | Pepino Blanco     | 0,82-1,29 | Alicante  | Marcona  | 6,90-7,00       | Castellón   |
| Marisol                              | 0,31-0,35 | Alicante    | Moscatel Romano                                | 0,60-0,65       | Alicante    | Blanco            | 1,27-1,45 | Castellón | Planeta  | 3,66-3,76       | Alicante    |
| Marisol                              | 0,28-0,31 | Castellón   | Red Globe                                      | 0,65-0,70       | Alicante    | Pimiento          |           |           | <b>Industriales</b>  | <b>Euros/Kg</b> | <b>Zona</b> |
| Marisol                              | 0,17-0,32 | Valencia    | D. María                                       | 0,65-0,70       | Alicante    | Lamuyo Verde      | 0,62-0,70 | Valencia  | ACEITE   |                 |             |
| Marisol                              | 0,28-0,34 | L. Valencia | <b>HORTALIZAS</b>                              | <b>Euros/Kg</b> | <b>Zona</b> | Lamuyo Rojo       | 1,20-1,50 | Castellón | Oliva Lampante   | 3,95            | Castellón   |
| Orogrande                            | 0,33      | Alicante    | (Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente) |                 |             | Lamuyo Rojo       | 1,06-1,32 | Valencia  | Oliva Virgen   | 4,00-4,05       | Castellón   |
| Orogrande                            | 0,28-0,34 | Castellón   | Apio Verde                                     | 0,28-0,30       | Alicante    | Dulce Italiano    | 0,52-0,97 | Alicante  | Oliva Virgen Extra   | 4,25-4,30       | Castellón   |
| Orogrande                            | 0,30-0,51 | L. Valencia | Berenjena Rallada                              | 0,40-0,86       | Alicante    | Dulce Italiano    | 0,50-1,50 | Castellón | Garrofa Entera   | 1,50-1,70       | Castellón   |
| Oronules                             | 0,50-0,60 | Castellón   | Rallada  | 1,06-1,90       | Castellón   | Dulce Italiano    | 0,70-0,97 | Valencia  |  |                 |             |

|                                  |                 |                                  |                 |                                  |                 |                                  |                 |                                  |                 |                                  |                 |
|----------------------------------|-----------------|----------------------------------|-----------------|----------------------------------|-----------------|----------------------------------|-----------------|----------------------------------|-----------------|----------------------------------|-----------------|
| Royal Gala                       | 1,85            |
| Granny Smith                     | 1,95            |
| Otras Variedades                 | 1,60            |
| Staking o Similares              | 1,75            |
| Melocotón Merrill y Elegant Lady | 1,65            |
| Melón Piel de Sapo               | 1,56            |
| Amarillo                         | 1,52            |
| Membrillo Común                  | 1,75            |
| Naranja Valencia Late            | 1,20            |
| Otras Variedades                 | 1,15            |
| Lane Late                        | 1,15            |
| Navelina                         | 1,15            |
| Navel                            | 1,15            |
| Nectarina Carne Blanca           | 2,10            |
| Carne Amarilla                   | 2,10            |
| Nuez                             | 4,83            |
| Papaya Grupo Solo y Sunrise      | 2,15            |
| Papayón (2-3 kg/ud)              | 2,15            |
| Pera Conferencia                 | 1,67            |
| Ercolini / Moretini              | 1,85            |
| Otras Variedades                 | 1,60            |
| Limonera                         | 1,45            |
| Piña Golden Sweet                | 5,35            |
| Plátanos Canarias Primera        | 1,45            |
| Canarias Segunda                 | 1,30            |
| Canarias Extra                   | 1,60            |
| Pomelo Rojo                      | 1,60            |
| Amarillo                         | 1,70            |
| Sandía Con Semilla               | 1,45            |
| Sin semilla                      | 1,45            |
| Uva Blanca, Otras Variedades     | 1,85            |
| Red Globe, Roja                  | 2,05            |
| Negra Otras Variedades           | 3,15            |
| Resto de frutas                  | 1,30            |
| <b>HORTALIZAS</b>                | <b>Euros/kg</b> |
| Acelga de Hojas Rizadas Lyon     | 1,45            |
| Ajo Blanco                       | 2,45            |
| Morado                           | 2,45            |
| Alcachofa Blanca de Tudela       | 1,95            |
| Apio Verde                       | 1,80            |
| Apionabo                         | 2,95            |
| Berenjena Morada                 | 1,52            |
| Berros                           | 1,70            |
| Boniato o Batata                 | 1,58            |
| Brócoli, Brecol o Brócoli        | 3,46            |
| Calabacín Blanco                 | 1,21            |
| Verde                            | 0,55            |
| Calabaza de Verano               | 0,85            |
| De Invierno                      | 0,85            |
| Cebolla Grano Oro o Valenciana   | 0,94            |
| Morada                           | 1,14            |
| Recas o Similares                | 0,85            |
| Cebolletas o Cebolla Tierna      | 0,95            |
| Col China o Pekinensis           | 1,75            |
| Lombarda o Repollo Rojo          | 0,95            |
| Repollo Hojas Rizadas            | 1,12            |
| De Bruselas                      | 3,95            |
| Coliflor                         | 2,24            |
| Endivia                          | 1,30            |
| Escarola Rizada o Frisé          | 1,92            |
| Espárrago Verde o Triguero       | 2,35            |
| Espinacas                        | 0,18            |
| Guindilla Verde                  | 3,50            |
| Roja                             | 2,50            |
| Haba Verde o Habichuela          | 1,35            |
| Hinojo                           | 2,45            |
| Judía Verde Boby                 | 4,65            |
| Verde Otras Variedades           | 6,82            | Verde Otras Variedades           |                 |                                  |                 |                                  |                 |                                  |                 |                                  |                 |

## MERCADOS NACIONALES

|                                       |       |
|---------------------------------------|-------|
| Naranja.....                          | 1,40  |
| Ciruela.....                          | 0,70  |
| Melón.....                            | 0,70  |
| Manzana Golden.....                   | 0,65  |
| <b>VERDURAS Y HORTALIZAS Euros/kg</b> |       |
| Calabacín.....                        | 2,50  |
| Guindilla.....                        | 1,50  |
| Pimiento Verde Italiano.....          | 1,65  |
| Padrón.....                           | 5,50  |
| Tomate Pera.....                      | 1,80  |
| Boniato Rojo.....                     | 0,90  |
| <b>OTROS Euros/kg</b>                 |       |
| Almendra.....                         | 14,00 |
| Dátil Seco.....                       | 4,00  |
| Nuez California.....                  | 1,40  |

## Lonja de Albacete

Información de los precios indicativos de los cereales en origen, del día 15 de septiembre de 2022. Información de EFEAGRO. (Últimos precios recibidos).

|                            |        |
|----------------------------|--------|
| <b>CEREALES Euros/Tm</b>   |        |
| ALFALFA                    |        |
| Alfalfa Rama campo 1ª..... | 250,00 |
| Rama campo 2ª.....         | 220,00 |
| AVENA                      |        |
| Avena                      |        |
| Blanca.....                | 308,00 |
| Rubia.....                 | 313,00 |
| Forraje Avena.....         | S/C    |
| CEBADA NACIONAL            |        |
| Cebada                     |        |
| Pienso -62 kg/hl.....      | 302,00 |
| Pienso +62 kg/hl.....      | 307,00 |
| CENTENO                    |        |
| Centeno.....               | 307,00 |
| GIRASOL                    |        |
| Pipa Alto Oléico.....      | 730,00 |
| Pipa de Girasol.....       | 635,00 |
| MAÍZ NACIONAL              |        |
| Maíz sobre Secadero.....   | 328,00 |
| TRIGO NACIONAL             |        |
| Trigo                      |        |
| Duro Proté=13%.....        | S/C    |
| Duro Proté=12%.....        | S/C    |
| Extensible Chamorro.....   | 389,00 |
| Forrajero.....             | 333,00 |
| Gran Fuerza w 300.....     | 413,00 |
| Media Fuerza w -300.....   | 403,00 |
| Panificable.....           | 343,00 |
| Triticales.....            | 331,00 |
| LEGUMINOSAS                |        |
| Veza Grano.....            | 440,00 |
| Yero Grano.....            | 410,00 |

## Lonja de Barcelona

Precios de los cereales, frutos secos y las legumbres, en la Lonja de Barcelona del día 13 de septiembre 2022. Información facilitada por EFEAGRO.

|                               |          |
|-------------------------------|----------|
| <b>CEREALES Euros/Tm</b>      |          |
| ALFALFA                       |          |
| Harina de Alfalfa.....        | 240,00   |
| CEBADA                        |          |
| Nacional P.E. (62-64).....    | 340,00   |
| CENTENO                       |          |
| Centeno.....                  | S/C      |
| COLZA                         |          |
| Importación 34/36%.....       | 398,00   |
| GARROFA                       |          |
| Harina.....                   | 260,00   |
| Troceada.....                 | 270,00   |
| REMOLACHA                     |          |
| Pulpa de Remolacha.....       | 375,00   |
| GIRASOL                       |          |
| Importación 34%.....          | 358,00   |
| Semillas de Girasol.....      | 660,00   |
| Torta de Girasol.....         | S/C      |
| Importación 28/3.....         | 285,00   |
| MAÍZ                          |          |
| DDGs de Maíz Importación..... | 390,00   |
| Importación.....              | 339,00   |
| Importación CE.....           | 349,00   |
| MIJO                          |          |
| Importación.....              | 520,00   |
| SOJA                          |          |
| Harina                        |          |
| Soja Import. 47%.....         | 576,00   |
| Harina Soja Nacional 47%..... | 576,00   |
| Aceite Crudo de Soja.....     | 1.582,00 |
| Salvados de Soja.....         | 321,00   |
| SORGO                         |          |
| Importación.....              | S/C      |
| TRIGO NACIONAL                |          |
| Salvado de Trigos Finos.....  | 272,00   |
| Forrajero.....                | 365,00   |
| Panificable, mín. 11.....     | 365,00   |
| Triticales.....               | S/C      |
| <b>FRUTOS SECOS Euros/Tm</b>  |          |
| ALMENDRAS                     |          |
| Común 14 mm.....              | 5.600,00 |
| Largueta 12/13 mm.....        | S/C      |
| Largueta 13/14 mm.....        | S/C      |

|                           |           |
|---------------------------|-----------|
| Marcona 14/16 mm.....     | S/C       |
| Marcona 16 mm.....        | S/C       |
| AVELLANA                  |           |
| Negreta en grano.....     | S/C       |
| PIÑÓN                     |           |
| Castilla.....             | 52.000,00 |
| Cataluña.....             | 51.500,00 |
| <b>LEGUMBRES Euros/Tm</b> |           |
| GUISANTE                  |           |
| Forrajero.....            | S/C       |
| Forrajero                 |           |
| Importación.....          | S/C       |
| ACEITE                    |           |
| Palmiste                  |           |
| Importación.....          | 257,00    |
| Crudo de Palma.....       | 1.235,00  |

## Lonja de Reus

Información precios medios de los frutos secos, referida al día 12 de septiembre de 2022, en la Lonja de Reus (Tarragona). Información facilitada por EFEAGRO.

|                              |       |
|------------------------------|-------|
| <b>FRUTOS SECOS Euros/Kg</b> |       |
| ALMENDRAS GRANO              |       |
| Guara.....                   | 3,65  |
| Comuna Ecológica.....        | 7,25  |
| Pelona.....                  | 2,80  |
| Común.....                   | 3,50  |
| Largueta.....                | 5,10  |
| Mallorca.....                | S/C   |
| Marcona.....                 | 6,58  |
| Mollar.....                  | S/C   |
| AVELLANAS                    |       |
| San Giovanni,                |       |
| libra.....                   | 1,62  |
| Tonda, libra.....            | 1,74  |
| Corriente, libra.....        | 1,75  |
| Negreta, libra.....          | 2,00  |
| PIÑÓN                        |       |
| Andalucía.....               | 52,00 |
| Castilla.....                | 52,00 |

## Lonja de Toledo

Información de la Mesa de Cereales referida al día 9 de septiembre de 2022. Precios orientativos en origen agricultor sobre camión. Condiciones de calidad OCM. Cereales-FEGA (Campaña 2021-2022).

|  |        |
|--|--------|
| <b>CEREALES Euros/Tm</b>   |        |
| MAÍZ   |        |
| Maíz Secadero.....   | S/C    |
| CEBADA   |        |
| Pienso +62 kg/Hl.....  | 315,00 |
| Pienso -62 kg/Hl.....  | 308,00 |
| AVENA  |        |
| Rubia.....   | 318,00 |
| Pienso.....  | 318,00 |
| TRIGO  |        |
| Duro Pr>12.....  | 450,00 |
| Pienso +72 Kg/Hl.....  | 342,00 |
| Fuerza +300w +14 pr.....   | 427,00 |
| Fuerza -300 +12,5 pr.....  | 402,00 |
| Panificable Pr>11, W<200.....  | 362,00 |
| Chamorro.....  | 400,00 |
| Triticale.....   | 324,00 |
| Centeno.....   | S/C    |
| Yeros.....   | 416,00 |
| Garbanzo sin limpiar.....  | 700,00 |
| Veza.....  | S/C    |
| Guisante.....  | 4,00   |
| NOTA: El mercado sigue inestable y con una elevada volatilidad, que ha provocado fluctuaciones en las cotizaciones de las dos últimas semanas. Las pocas operaciones están destiandas a la reposición de lo consumido. |        |
| Próxima reunión el 25 de septiembre de 2022.   |        |

## Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 13 de septiembre de 2022. Origen almacén agricultor con capacidad de carga rápida, buen acceso y báscula.

|                          |        |
|--------------------------|--------|
| <b>CEREALES Euros/Tm</b> |        |
| TRIGO BLANDO PANIFICABLE |        |
| Grupo 1.....             | S/O    |
| Grupo 2.....             | S/O    |
| Grupo 3.....             | 363,00 |
| Grupo 4.....             | S/O    |
| Grupo 5, Pienso.....     | S/O    |
| Pienso Importación.....  | 354,00 |
| TRIGO DURO               |        |
| Grupo 1.....             | S/O    |
| Grupo 2.....             | S/O    |
| Grupo 3.....             | S/O    |
| Grupo 4.....             | S/O    |
| Triticale Nacional.....  | 350,00 |
| Importación.....         | 350,00 |
| Avena Importación.....   | 363,00 |
| Nacional.....            | S/O    |

|   |        |
|---|--------|
| Cebada, Igual y más de 64.....              | 340,00 |
| Menos de 64.....                            | 335,00 |
| Importación Origen Puerto.....              | 343,00 |
| Maíz Importación origen Puerto..            | 330,00 |
| Nacional.....                               | 338,00 |
| Habas Nacional.....                         | S/O    |
| Importación.....                            | 465,00 |
| Guisantes Nacional.....                     | S/O    |
| Importación.....                            | 440,00 |
| Girasol Alto oleico +80%.....               | 770,00 |
| Convencional.....                           | 655,00 |
| Colza.....                                  | S/O    |
| Próxima sesión el 20 de septiembre de 2022. |        |

## Lonja de Segovia

Precios semanales de los cereales fijado en la Lonja Agropecuaria de Segovia del día 15 de septiembre de 2022. Información facilitada por EFEAGRO.

|                           |        |
|---------------------------|--------|
| <b>CEREALES Euros/Tm</b>  |        |
| Alfalfa                   |        |
| Empacada.....             | 180,00 |
| Avena.....                | 322,00 |
| Cebada                    |        |
| Nacional de 62 Kg/Hl..... | 320,00 |
| Centeno.....              | 312,00 |
| Girasol.....              | S/C    |
| Girasol 9-2-44.....       | S/C    |
| Paja                      |        |
| Empacada.....             | 49,00  |
| Trigo Nacional,           |        |
| Pienso 72 Kg/Hl.....      | 335,00 |

## Lonja de Valencia

Información de la Mesa de precios de Cítricos del Consulado de la Lonja de Valencia, de la sesión del día 12 de septiembre de 2022. Campaña 2022-2023.

|   |                 |
|---|-----------------|
| <b>GRUPO NARANJAS Euros/Kg</b>  |                 |
| SUBGRUPO NAVEL  |                 |
| Navelina.....   | 0,18-0,24       |
| Navel.....  | Sin operaciones |
| Navel Lane Late.....  | Sin operaciones |
| Navel Powell,   |                 |
| Barnfield y Chislett.....   | Sin operaciones |
| GRUPO SANGRE  |                 |
| Sanguelini.....   | Sin operaciones |
| GRUPO BLANCAS   |                 |
| Salustiana.....   | 0,21-0,23       |
| Barberina   |                 |
| y Mid-night.....  | Sin operaciones |
| Valencia Late.....  | Sin operaciones |
| <b>GRUPO MANDARINAS Euros/Kg</b>  |                 |
| GRUPO SATSUMAS  |                 |
| Iwasaki.....  | 0,23-0,30       |
| Okitsu.....   | 0,23-0,32       |
| Owari.....  | 0,21-0,25       |
| GRUPO CLEMENTINAS   |                 |
| Clemenrubí, Orogrós   |                 |
| y Basol.....  | 0,42-0,51       |
| Orunules.....   | 0,32-0,56       |
| Marisol.....  | 0,30-0,37       |
| Mioro.....  | 0,35-0,37       |
| Arrufatina.....   | 0,32-0,42       |
| Clemenules  |                 |
| Orogrande.....  | 0,30-0,37       |
| Hernandina.....   | Sin operaciones |
| GRUPO HÍBRIDOS  |                 |
| Clemenvilla.....  | Sin operaciones |
| Tango.....  | Sin operaciones |
| Nardocott.....  | Sin operaciones |
| Ortanique.....  | Sin operaciones |
| Orrí.....   | Sin operaciones |
| Nota: Se opera un poco más que la semana anterior.  |                 |
| Información de los precios agrarios de la sesión celebrada en el Consulado de la Lonja de Valencia, del 15 de septiembre de 2022. |                 |
| <b>ARROCES Euros/Tm</b>   |                 |
| CÁSCARA   |                 |
| Gleva,  |                 |
| disponible Valencia.....  | S/C             |
| J. Sendra,  |                 |
| disp. Valencia.....   | S/C             |
| Monsianell,   |                 |
| disp. Valencia.....   | S/C             |
| Fonsa,  |                 |
| disp. Valencia.....   | S/C             |
| Guadamar,   |                 |
| disp. Valencia.....   | S/C             |
| Furia,  |                 |
| disp. Valencia.....   | S/C             |
| Gladío y Tahibonnet,  |                 |
| disp. Valencia.....   | S/C             |
| Sirio, disp. Valencia.....  | S/C             |
| Puntal.....   | S/C             |
| Bomba,  |                 |
| disp. Valencia.....   | S/C             |
| Precios según rendimientos, a granel  |                 |
| BLANCO  |                 |
| Vaporizado,   |                 |

|   |                     |
|---|---------------------|
| disponible Valencia.....                  | 800,00-820,00       |
| Gleva, 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.....                  | 270,00-280,00       |
| Medianos Corrientes,                      |                     |
| disponible Valencia.....                  | 460,00-470,00       |
| Medianos Gruesos,                         |                     |
| disponible Valencia.....                  | 490,00-500,00       |
| <b>CEREALES-LEGUMINOSAS Euros/Tm</b>      |                     |
| Maíz Importación,                         |                     |
| disp. Puerto Valencia.....                | S/C                 |
| Maíz Nacional,                            |                     |
| destino Valencia.....                     | 339,00              |
| Cebada                                    |                     |
| Nacional, dest. Val.....                  | Sin operaciones     |
| Avena Rubia,                              |                     |
| dest. Valencia.....                       | 335,00              |
| Blanca, dest. Valencia.....               | Sin operaciones     |
| Guisantes Nacional,                       |                     |
| dest. Valencia.....                       | Sin Operaciones     |
| Veza Nacional.....                        | Sin Operaciones     |
| Semilla Algodón,                          |                     |
| destino Valencia.....                     | Sin Operaciones     |
| Trigo Pienso Nacional,                    |                     |
| Tipo 1.....                               | S/C                 |
| Tipo 2.....                               | S/C                 |
| Tipo 3.....                               | S/C                 |
| Tipo 4.....                               | S/C                 |
| Tipo 5.....                               | 365,00              |
| Trigo importación.....                    | S/C                 |
| Precios por tonelada a granel.            |                     |
| <b>TURTOS Y HARINAS Euros/Tm</b>          |                     |
| Soja 44% baja proteína,                   |                     |
| disponible Barcelona.....                 | 575,00              |
| Soja 47% alta proteína,                   |                     |
| disponible Barcelona.....                 | 585,00              |
| Cascarilla de Soja,                       |                     |
| disponible Tarragona.....                 | 323,00              |
| Cascarilla de Avena,                      |                     |
| destino Valencia.....                     | 120,00              |
| Alfalfa deshidratada, D. Pellets,         |                     |
| 16% prot., Aragón/Lérida.....             | 290,00-305,00       |
| 14% prot., Aragón/Lérida.....             | 265,00-285,00       |
| B. Balas s/calidad A./Lér.....            | 350,00-430,00       |
| Harina de Girasol Integral (28%),         |                     |
| disponible Tarragona.....                 | 285,00-286,00       |
| disponible Andalucía.....                 | 265,00-266,00       |
| Harina de Girasol Alta Proteína (34-36%), |                     |
| disponible Tarragona.....                 | 350,00-352,00       |
| Palmiste,                                 |                     |
| disp. Valencia.....                       | 272,00-273,00       |
| Harina de Colza, dest. Valencia.....      | 390,00              |
| Gluten Feed,                              |                     |
| disp. Valencia.....                       | 320,00              |
| Bagazo de Maíz,                           |                     |
| disp. Valencia.....                       | 380,00              |
| Pulpa seca remolacha granulada,           |                     |
| Import., disp. Tarragona.....             | 375,00-377,00       |
| Import. disp. Andalucía.....              | 376,00-378,00       |
| Import. disp. Albal.....                  | 325,00              |
| Salvado de Trigo                          |                     |
| Cuartas, destino Valencia.....            | 288,00              |
| Hojas, destino Valencia.....              | 380,00              |
| Tercerillas, destino Valencia.....        | S/C                 |
| Precios por tonelada a granel.            |                     |
| <b>GARROFAS Y DERIVADOS Euros/Tm</b>      |                     |
| Variiedad Matalafera y similares (origen) |                     |
| ENTERA                                    |                     |
| Zona Valencia.....                        | 1.400,00-1.550,00   |
| Zona Alicante.....                        | 1.400,00-1.550,00   |
| Zona Castellón.....                       | 1.400,00-1.550,00   |
| Zona Tarragona.....                       | 1.400,00-1.550,00   |
| Zona Murcia.....                          | 1.000,00            |
| Zona Ibiza.....                           | 1.000,00-1.200,00   |
| Zona Mallorca.....                        | 1.600,00-2.000,00   |
| Precios tonelada a granel s/rendimientos  |                     |
| Troceada Integral,                        |                     |
| disp. orig.....                           | 197,00-238,00       |
| Troceada sin Harina                       |                     |
| disponible origen.....                    | 200,00-250,00       |
| Troceado Fino,                            |                     |
| disp. origen.....                         | 190,00-210,00       |
| Garrofin,                                 |                     |
| disp. origen.....                         | 17.000,00-17.500,00 |
| <b>LEGUMBRES Euros/Tm</b>                 |                     |
| Disponible origen                         |                     |
| ALUBIAS                                   |                     |
| Redonda Manteca.....                      | S/C                 |
| Pintas                                    |                     |
| Granberry.....                            | 1.850,00            |
| Michigan.....                             | 1.600,00            |

|   |          |
|---|----------|
| Canellini   |          |
| Argentina 170/100.....  | 1.550,00 |
| Blackeyes.....  | 1.750,00 |
| Negras.....   | 1.500,00 |
| Garrofin.....   | 2.500,00 |
| GARBANZOS   |          |
| Nuevos 44/46.....   | 1.750,00 |
| Nuevos 34/36.....   | 2.300,00 |
| Nuevos 50/52  |          |
| (tipo café americano).....  | S/C      |
| LENTEJAS  |          |
| USA Regulars.....   | 1.650,00 |
| Laird Canadá.....   | 1.550,00 |
| Stone.....  | 1.350,00 |
| Pardina Americana.....  | 1.550,00 |
| Precios por tonelada, mercancía envasada.   |          |
| <b>FRUTOS SECOS Euros/Tm</b>  |          |
| CACAHUETE CÁSCARA   |          |
| Chino 9/11,   |          |
| disponible origen.....  | 2.450,00 |
| Chino 11/13,  |          |
| disponible origen.....  | 2.300,00 |
| CACAHUETE MONDADO   |          |
| Mondado Jumbo Americano 38/42   |          |
| disponible Valencia.....  | 1.900,00 |
| Mondado Origen Argentina 38/42  |          |
| disponible Valencia.....  | 1.800,00 |
| ALMENDRA EN GRANO CON PIEL  |          |
| Marcona 14/16 mm, Valencia.....   | S/C      |
| Largueta 13/14 mm,  |          |
| Valencia.....   | S/C      |
| Precios tonelada, mercancía envasada.   |          |
| (Pocas operaciones)   |          |
| Marcona   |          |
| prop. Valencia.....   | S/C      |
| Largueta  |          |
| prop. Valencia.....   | S/C      |
| Comuna  |          |
| prop. Valencia.....   | 3.900,00 |
| Belona  |          |
| prop. Valencia.....   | 4.400,00 |
| Comuna ecológica,   |          |
| Valencia.....   | S/C      |
| ALMENDRA REPELADA   |          |
| Comuna, sobre 14 mm,  |          |
| disponible Valencia.....  | S/C      |
| <b>PATATAS Euros/Tm</b>   |          |
| Agria, disponible Valencia.....   | 550,00   |
| Lavada Nueva,   |          |
| origen España, disp. Val.....   | 480,00   |
| Agria Nueva,  |          |
| origen España, disp. Val.....   | 580,00   |
| Lavada Ágata,   |          |
| origen Francia, disp. Val.....  | 550,00   |
| Nuevas de   |          |
| Cartagena.....  | 440,00   |
| Precios s/origen y calidad, envas. en 25 kgs.   |          |
| <b>CEBOLLAS Euros/Tm</b>  |          |
| Variiedad Sprin, disponible origen  |          |
| pocas operaciones   |          |
| calibres 1 al 6, en campo.....  | 350,00   |
| 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. |          |

## La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 5 al 11 de septiembre de 2022, facilitados por Gobierno de La Rioja (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

|  |       |
|--|-------|
| <b>CEREALES</b>  |       |
| Trigo Media Fuerza.....  | 34,62 |
| Trigo Pienso.....  | 34,00 |
| Variiedad Matalafera y similares (origen)  |       |
| Tritale.....   | 32,50 |
| La demanda y la oferta siguen ausentes del mercado, apartadas por una volatilidad extrema, que hace muy difícil tomar decisiones, ya que todo puede cambiar radicalmente en cuestión de horas. Los aspectos geopolíticos siguen siendo más importantes que los relacionados con la realidad física del mercado, y todo el mundo permanece atento a los embarques del Mar Negro, y al resultado de la cosecha en Rusia, donde, por cierto, se anuncia un año de récord. |       |
| <b>FORRAJERAS Euros/Kg</b>   |       |
| Heno de alfalfa.....   | 19,50 |
| El sector afronta el quinto corte de la campaña con precios estables después de un verano alcista para el género a la salida de fábricas y almacenes. Las exportaciones, siempre determinantes en el sector, han ofrecido la fortaleza necesaria para empujar las cotizaciones al alza después de varias campañas caracterizadas por su inmovilismo.   |       |

## MERCADOS NACIONALES

| CHAMPIÑONES Y SETAS   | Euros/Kg |
|---|----------|
| Champiñón, Granel (Pie Cortado) ...   | 2,20     |
| Bandeja (Pie Cortado).....  | 2,40     |
| Seta Ostra Granel.....  | 2,65     |
| Ostra Bandeja.....  | 3,50     |
| Seta Shii-Take Granel.....  | 4,50     |
| Semana sin variación en el precio de todos los hongos. Mientras, las instalaciones de champiñón para industria siguen incrementando la actividad con el progresivo incremento del número de paquetes incubados y el comienzo de la fructificación de las primeras floradas. |          |

| HORTALIZAS            | Euros/Kg |
|-----------------------|----------|
| Acelga                |          |
| Amarilla .....        | 0,80     |
| Verde .....           | 0,80     |
| Borraja.....          | 0,80     |
| Lechuga               |          |
| Rizada.....           | 5,00     |
| Repollo               |          |
| Hoja Rizada.....      | 0,45     |
| Brócoli .....         | 1,20     |
| Cebolleta .....       | 0,60     |
| Alubia                |          |
| Verde Fresco.....     | 2,25     |
| Verde Industris ..... | 2,50     |
| Pocha .....           | 4,00     |
| Tomate 1ª .....       | 0,60     |
| Tomate 2ª .....       | 0,40     |
| Tomata.....           | 1,20     |
| Pera .....            | 0,25     |
| Pepino Corto .....    | 0,90     |
| Pimiento              |          |
| Verde de Cristal..... | 0,90     |
| Verde Italiano.....   | 0,85     |
| Rojo Cristal .....    | 0,90     |
| Najerano .....        | 0,70     |

Durante esta semana se han comenzado a recoger las primeras colifloras, aunque todavía de manera anecdótica, así como se ha ampliado la recolección de brócolis a la zona de Rioja Baja incrementando su oferta, lo que ha repercutido en una bajada de su cotización. Pese a que las ventas siguen siendo cortas, la escasez de género en productos como la lechuga o el repollo, provoca una subida de sus precios. Los pimientos rojos aumentan su presencia en los estantes de los mercados desplazando a los verdes, que van llegando al fin de su temporada dejando un signo negativo en la tablilla.

| FRUTAS                       | Euros/Kg |
|------------------------------|----------|
| GRUPO PERA                   |          |
| Ercolini 50+ .....           | 0,55     |
| Moretini 60+ .....           | 0,40     |
| Limonera 60+ .....           | 0,45     |
| GRUPO MELOCOTÓN              |          |
| Melocotón Rojo 70+ .....     | 0,80     |
| Amarillo 70+ .....           | 0,80     |
| Industria .....              | 0,50     |
| Nectarina Amarilla 65+ ..... | 0,80     |
| Paraguay 70+ .....           | 0,90     |
| CIRUELA                      |          |
| Reina Claudia <38 .....      | 1,50     |
| Reina Claudia >38 .....      | 2,20     |

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

La temporada de la fruta de hueso va llegando a su fin, lo cual se hace ver en una caída generalizada en todos los precios de estas frutas. En el caso de la campaña de ciruela Reina Claudia se da por finalizada la temporada, la cual se ha caracterizado por presentar una ágil comercialización gracias a un producto con un buen calibre y calidad. En cuanto a la fruta de pepita, sigue avanzando la cosecha de pera Conferencia aprovechando las adecuadas condiciones ambientales, y engrosando las existencias en las centrales para su conservación, antes de comenzar su comercialización. Esta semana comienza la temporada de las manzanas en nuestra comunidad, con la comercialización de los primeros kilos de la variedad Gala.

| FRUTAS SECOS   | Euros/Kg |
|--|----------|
| ALMENDRA   |          |
| Común.....   | 0,67     |
| Largueta .....   | 1,21     |
| Marcona .....  | 1,53     |
| Floración Tardía .....   | 1,11     |
| Ecológica .....  | 1,72     |
| Los precios para la almendra inauguran su casillero con un ligero avance con respecto al valor que hace pocas semanas cerró la anterior campaña de comercialización. La cosecha ofrece una producción en seco muy corta, que puede compensarse en parte con la entrada en producción de nuevas plantaciones. |          |

## 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 5 al 11 de septiembre de 2022.

## CEREALES

■ **De invierno:** Se están dando labores de verano, preparando los rastros, dando pases de grada y esperando las primeras lluvias de septiembre para acelerar las labores. En otras zonas se siguen aprovechando a diente los rastros. ■ **De primavera:** En el cultivo del **maíz**, en **Sevilla**, se está rematando la cosecha de los maíces grano y forrajeros. En **Córdoba**, se observa la maduración de los granos de **maíz** en mazorca. No han tenido un buen desarrollo y los rendimientos serán medio-bajos, ya que han faltado riegos y el calor ha sido excesivo. En **Jaén**, el maíz lleva cierto retraso respecto al año pasado. Es probable que se espere a que pasen las posibles lluvias de comienzos de semana y en los días siguientes comience la campaña, aunque hay plantas todavía verdes. Los rendimientos se consideran medio-bajos, y se observan mazorcas que no están muy granadas. Este es un año complicado para los arroceros, aparte de tener que dejar alrededor de la superficie sin sembrar por falta de dotación de agua para riego, el escaso caudal que baja por el río Guadalquivir no impide que las mareas avancen por la desembocadura río arriba y se disparen los niveles de salinidad en las tomas de agua para riego. El estado fenológico dominante del **arroz**, es el de espigado, con las parcelas más atrasadas aún en floración, aunque pueden verse muchas parcelas en grano lechoso e incluso en grano pastoso. La salinidad estimada, medida a la altura de la toma de **Isla Mínima**, se ha mantenido esta semana entre los 2,5 y valores superiores a 4,5 gr/l en pleamar, y se pueden ver parcelas con mucha espiga abortada por exceso de salinidad, sobre todo en zonas de la margen derecha más próximas a la desembocadura del río Guadalquivir.

## CULTIVOS HORTÍCOLAS

■ **Al aire libre:** **Almería:** En la **zona de los Vélez** se están sacando **tomates pera** y **tomates para ensalada** con buenas cotizaciones. **Cádiz:** En la comarca **Costa Noroeste** se recogen tapines blancos con buenas cotizaciones. El estado fenológico oscila entre recolección y floración. Los **pepinos del tipo Francés** están en producción en la zona. Los **pimientos Italianos** se recolectan en la **zona de Sanlúcar de Barrameda**. Se están produciendo **tomates pera** con precios al alza. Se le aplican abonados por fertirrigación y se ha observado una disminución de plagas en los meses de verano con las altas temperaturas. Se están plantando **zanahorias del tipo Nantesa** con una dosis de 100.000 semillas /ha. **Córdoba:** En la comarca de **La Campiña Baja** se están dando labores preparatorias para la siembra de **cebollas tempranas**, aunque por la coyuntura, tanto en **ajos** como en **cebollas**, hay muchas dudas para sembrarlos. Se siguen dando cortes de **perejil** en la zona de **La Montiel**, con buenos rendimientos y calidad. **Granada:** En las comarcas de **Guadix** y **Baza** se están recogiendo **lechugas tipo Little Gem**. Hay parcelas de **romanas**, **Iceberg** y **escarolas**. En la comarca de **Zafarraya** se observan plantaciones de **pimientos italianos** en recolección, tanto verdes como rojos. Las **esparragueras** se encuentran en fase de acumulación de reservas. Comienza la recolección del **espárrago de verdeo**. Se observan plantaciones de **judías verdes** finalizando en la zona de **Ventas de Zafarraya**, así como otras nuevas que se encuentran en fase de desarrollo de la planta e iniciando floración. Los **calabacines negros** se encuentran en producción, otros en fase de floración y los más tardíos en fase de desarrollo de la planta. **Sevilla:** Ya ha finalizado la cosecha de las plantas de **sandías** de media estación. Se produce la maduración y recolección escalonada de la **calabaza cacahuete**. Preparación del terreno, montaje del riego y plantación escalonada de **brócolis** y **colifloras**. Labores y estercolados de las parcelas de cara a la próxima campaña. ■ **Protegidos:** **Almería:** En los invernaderos del **Poniente Almeriense**, han comenzado la recolección de los **pimientos California verde** y **rojo** plantados a finales de mayo y junio. Los más tardíos están en fase de entutorado. Los de tipo Lamuyo han terminado de plantarse y están en las primeras fases de cultivo, y los de **tipo Italiano** están aún plantándose. Las cubiertas del invernadero están blanqueadas para evitar exceso de calor en las plantas jóvenes. Se les aplica por fertirrigación abonados complejos con nitrógeno y potasa. En los invernaderos de **tomates**, se entutoran las plantaciones más tempranas. En otros invernaderos continúan los trasplantes. Se recolectan de los tipos **Daniela**, **rojos lisos**, y **pera**. Las cotizaciones están siendo buenas, hasta el momento. Se han realizado la mayoría de los trasplantes de **berenjenas**. Aumentan las recolecciones de las plantaciones más precoces. En los invernaderos de **pepinos**, predominan las recientes plantaciones del **Tipo Almería**. Continúan las siembras y trasplantes. Se recolecta algo, sobre todo del **tipo Español**. En los invernaderos de **calabacines** prosiguen los trasplantes a los invernaderos. Aumenta la recolección en las plantaciones más tempranas. En los semilleros, aunque la mayoría de los invernadero ya han realizado los trasplantes, continúan criando partidas de **tomates**, **calabacines**, **berenjenas**, **pepinos** y **pimientos italiano**. En los invernaderos de **Níjar**, de forma general, en estas fechas se están quitando los blanqueos de la cubierta, y hay pocas plagas y enfermedades. En los invernaderos de **tomates**, se siguen quitando blanqueos en plantaciones que ya tengan varios ramilletes cuajados, lo que garantiza un aumento del sombrero interior. En invernaderos en los que se plantó muy pronto, ya se está recolectando, sobre todo de los **tipos pera** y **rama**, y algo de **Cherrys** y **Kumatos**. Se sigue recolectando muy poco **pimiento**. Continúa el desarrollo óptimo de las plantas de **berenjenas**. En los invernaderos de **pepinos**, se observa un buen cuaje, está comenzando la recolección. Está empezando la recolección en los invernaderos de **calabacines**, los cultivos están muy limpios de plagas y virusis. Este año se han puesto muchas variedades resistentes a la virusis Nueva Delhi. **Granada:** En la comarca de **La Costa** se plantaron sobre el 25 de agosto **tomates de Pera rojo**. Se suelen emplear variedades resistentes a las virusis. Se están fertirrigando con NPK y se han aplicado enraizantes en la plantación. Las plantaciones de **Cherry** están comenzando a producir, sobre todo las de **Zafarraya**. Se recolectan **tomates Rosa de Barbastro** y **Huevo de Toro**. Se está cosechando **pepino Español** y **calabacín Negro** con buenas cotizaciones y producciones en ascenso. **Huelva:** En las plantaciones de **fresa**, prosiguen las labores de preparación del terreno, alomado y plastificado. **Málaga:** En la comarca de **Vélez-Málaga**, comenzó hace dos semanas la campaña del **calabacín blanco**. Otros invernaderos se encuentran en fase de engorde. La campaña del **tomate de pera** ha comenzado el día 10. La mayoría de las parcelas se encuentran en fase de engorde y floración. Las cotizaciones están siendo buenas. Se observan invernaderos de **berenjenas largas negras** con la variedad **Cristal** como una de las más empleadas. Se están cogiendo desde hace un mes aproximadamente. Está finalizando la campaña anterior del **pimiento Italiano** y comenzando la de otoño. Los nuevos tienen unos precios altos.

## FRUTALES NO CÍTRICOS

■ **Frutos secos:** **Almería:** En los **almendros**, en la comarca de **los Vélez**, sigue la recolección de la poca carga de las variedades de floración tardía, principalmente **Guara**, **Vairo**, **Lauranne**, en las zonas más cálidas de la comarca. En el **Alto Almanzora**, ya se ha recolectado la mayor parte de la **almendra**. En el **Alto Andarax-Nacimiento**, sigue la cosecha de las variedades más tempranas de **almendros**. En el **Campo de Tabernas**, la cosecha de **almendra** es un 50% de la media de otros años. **Granada:** Recolectación generalizada en los **almendros** de todas las comarcas. En la comarca de **Las Alpujarras** y **Valle de Lecrín**, la recolección comenzó sobre el 20 de agosto en las variedades más tempranas. Lleva un adelanto de 15 días respecto a otras campañas. La producción está siendo de unos 500-600 kg/ha, con rendimientos cáscara en torno al 22-26%. En otras zonas, como las comarcas de **Guadix**, **Baza** y **Huércar** la producción de **almendra** se espera baja debido a las mermas habidas por las intenciones climáticas. Con respecto a la comercialización no se está viendo mucha demanda en estos momentos, el mercado está muy parado y no hay tirón. **Jaén:** La campaña de recolección de la **almendra** sigue en zonas como **Sierra Morena** y **Campiña Norte**. Los rendimientos en el seco están siendo bajos y se van a coger pocos kilos, con mermas del 50-60% en los secanos y cerca al 30-40% en los de riego. La variedad **Guara** es una de las más empleadas en zonas altas donde no monopolice el olivo la superficie. La campaña de los **pistachos** está próxima a comenzar en la zona de **Villacarrillo** y la **comarca de El Condado**. El cultivo está en fase de maduración para las variedades más tempranas y finalizando el engorde en las más tardías. En la planta de **Navas de San Juan** se procesarán un buen número de kilos de estas hectáreas. **Sevilla:** La fenología dominante en el **almendro** es la de recolección del fruto avanzada. ■ **Frutales de hueso:** **Almería:** Está finalizando la cosecha de las variedades más tardías de **peras** y **manzanas**. En el **Alto Almanzora**, los **membrillos** presentan una cosecha similar a la de la campaña anterior. **Córdoba:** Comienza la recolección de las

variedades tempranas de **membrillos** que se están dando con calibres mediano y pequeños. Se esperan las lluvias para poder mejorar el cultivo. Se esperan producciones de 26-28 tn/ha en riego y en seco no debería llegar a las 5 tn/ha. **Sevilla:** Engorde del fruto e inicio del envero en los **caquis**. ■ **Frutales subtropicales:** **Cádiz:** En la comarca del **Campo de Gibraltar**, el **aguacate** se encuentra en fase de engorde. El cultivo de la **Castellar** está más adelantado, también en **San Roque**, se trata de tierras más arenosas. Se están regando, abonando por fertirrigación con potasa vía radicular y boro y zinc entre otros microelementos. **Granada:** Los **aguacates** siguen en fase de engorde en la comarca de **La Costa**. La producción en **Bacon** es razonable, pero en **Hass**, el mayoritario en la zona, es de 1/3. Encontramos frutos de **Bacon** con un peso de 200-300 gramos por unidad en estos momentos. En las plantaciones de **mangos** de la comarca de **la Costa**, se observa un adelanto de 15 días. La producción se va a mantener estable con respecto a otras campañas. No hay problemas de plagas este año. Se riegan las parcelas por inundación o por goteo. El cultivo de la **chirimoya** lleva un adelanto de 10-15 días gracias a la polinización manual, que se hace a la carta. En la **zona de Vega Viejo** y **Rules** se riega por inundación cada 15-16 días. No está habiendo plagas reseñables. En la zona de **Motril-Salobreña-Almuñécar** encontramos un buen número de parcelas de este fruto. **Málaga:** En las fincas de **aguacates** se aplica abono para estimular el crecimiento y desarrollo radicular, con potasa foliar, algas y aminoácidos. Está finalizando la poda de verano en las parcelas más retrasadas. Se siguen recogiendo **mangos** en las comarcas de **Vélez-Málaga** y **Centro**. En algunas zonas se está notando la falta de riegos.



## CÍTRICOS

**Almería:** En el **Alto Almanzora**, en los **mandarinos** tempranos, comienza el envero. En el **Bajo Andarax-Campo de Tabernas**, los frutos de variedades tempranas, que han llegado casi al 90% de desarrollo, empiezan a perder la intensidad del color verde. Se continúa regando y dando labores al terreno o pase de desbrozadora. **Córdoba:** La fenología predominante en **naranjas** y **mandarinas** es el engorde de frutos. Según los aforos realizados, en las variedades tempranas hay una merma del 25% y en las tardías 50% respecto al año pasado debido a la falta de lluvias, la ola de calor de mayo y las altas temperaturas de julio y agosto. Los calibres se van a quedar en medianos y pequeños. No se están abonando lo suficiente por la subida de precios y la incertidumbre del sector. La dotación de riego ha sido escasa, se han dado 1.700-1.800 m<sup>3</sup>/ha. En algunas zonas la tala ha sido más severa para dejar menos masa foliar al árbol, lo que provocará menor consumo. Los **pomelos** siguen su fase de engorde, comenzando los primeros cortes de las variedades tempranas sobre el 15 de octubre con parcelas de **Star rubi**. **Huelva:** En las variedades extratempranas de **naranjas** y **mandarinos**, el fruto tiene el tamaño de recolección, aunque los calibres esta campaña están siendo más cortos. Se están haciendo operaciones en campo de las primeras **Satsumas** y **Clementinas**. Se están regando una hora al día y fertirrigando con formulaciones ricas en potasa. **Málaga:** La fenología predominante de los **mandarinos** y **naranjas** es la de engorde de frutos, con tamaño similar al de recolección en las variedades extratempranas de mandarinas. La mayoría de naranjas está finalizando la fase de engorde. Los aforos de cosecha estiman una disminución de producción en variedades como **Clemenules**, con calibres bajos, de 5 a 7. Para las **naranjas** las mermas se aforan en un 20% en **Navelinas**, predominando calibres bajos. En la **comarca Centro**, **zonas de Álora** y **Pizarra**, está finalizando la campaña del **limón Redrojo**, con calibres que oscilan entre 48/50. Los **limones Finos** se encuentran en fase de engorde, con unas producciones similares al año anterior. Se espera comenzar campaña a finales de septiembre. Los calibres están siendo de 46-48, bajos; se está a la espera de lluvias para mejorarlos. **Sevilla:** El estado fenológico dominante de la **naranja** es el de fruto al 40% de desarrollo, al 80% en el caso de las variedades más tempranas. La carga de **naranjas** se aprecia sensiblemente inferior en cantidad y tamaño a otras campañas en muchas parcelas de **la Vega**. Las variedades extratempranas de **mandarinas** inician la recolección en las parcelas más adelantadas. Se realizan riegos y abonados para nutrir a la fruta y desarrollar la brotación de agosto. Se realizan labores de deschuponado y podas en verde.

## OLIVAR

**Córdoba:** En las comarcas de **La Campiña Baja** y **Las Colonias**, el **olivar** de verdeo se encuentra en fase de envero amarillo y comenzará la recolección sobre el 25 de septiembre, en su fecha normal. Las explotaciones de seco no se van a verdear e irán para molino, ya que presentan malas condiciones. Con la hoja abarquillada y la **aceituna arrugada**, amarilleada, deshidratada, las perspectivas no son muy halagüeñas para el cultivo. **Granada:** En las comarcas de **Montefrío**, **Illora** y **La Vega**, el **olivar** tiene mal aspecto, presenta poca cosecha y hojas retorcidas. Variedades como **Verdiales**, **Hojiblanca** y **Malteñas** presentan poco tamaño y están arrugadas. Se estiman mermas importantes en la producción. En las fincas se eliminan las varetas y se prepara el suelo de cara a la recolección. En la **comarca del Valle de Lecrín**, se observa muy poca aceituna. **Huelva:** En la comarca del **Condado Campiña** y **Condado Litoral**, se espera comenzar el verdeo la próxima semana. La arboleda se encuentra muy seca y estresada en los secanos y en las parcelas con riegos deficitarios. Para las parcelas con algo más de agua se restringe el riego a 45 minutos al día, recortando por miedo al agostamiento de los pozos. **Jaén:** En las comarcas de **Campiña Sur** y **Sierra Sur**, el **olivo** se encuentra entre fase de endurecimiento del hueso e inicio de envero. En las explotaciones de seco, la **aceituna** se encuentra dañada, arrugada; algo mejor en riego. Se realiza el desvareto. En la comarca de **Sierra Mágina**, el cultivo ha sufrido el calor y la sequía, presenta un adelanto en la fenología y habrá mermas importantes en los rendimientos. En la mayoría de las comarcas se están dando labores a los ruedos para preparar el terreno, alisarlos, tapar grietas y eliminar malas hierbas de cara a la próxima campaña también se emplean las sopladoras. En las fincas de seco no está habiendo muchas varetas, hay algunas más en el riego. Para la próxima semana se prevén las esperadas lluvias y un descenso de las temperaturas lo que puede propiciar el aumento de la actividad de la mosca del olivo en un momento que puede causar especial daño al fruto. **Málaga:** En la comarca de **Vélez-Málaga**, se observan los olivos secos, la **aceituna** está dañada y hay poca. Mucha flor se perdió con las olas de calor y con la falta de precipitaciones, por lo que se pronostica una mala campaña. Se está desvareto, no se ha tratado para la mosca del olivo y se prepara el terreno para la recolección. En la **comarca Norte**, la **aceituna Hojiblanca** presenta un retraso de diez días, en las explotaciones de regadío el verdeo comenzará a finales de septiembre y primeros de octubre. La cosecha será muy corta. **Sevilla:** El estado fenológico del **olivar** viene evolucionando según comarcas, desde el endurecimiento del hueso hasta el envero-amarilleo en las parcelas más adelantadas. Con las fuertes calores del verano hay parcelas en el **Aljarafe**, de riego sobre todo, muy adelantadas, donde empiezan a verse **aceitunas** en envero-manchas rojas que urge verdear. El verdeo avanza en el resto de la provincia paso a paso, con la recolección de las variedades **Morona** y **Gordal** que son las más adelantadas.



Responsables de Proplan Ciech Group explicaron durante la jornada las características técnicas de Halvetic® y la tecnología patentada en la que se basa BGT®. / PROPLAN CIECH GROUP

# Halvetic llega a España para revolucionar el mercado de los herbicidas

La tecnología BGT® de Proplan Ciech Group permite utilizar un 50% menos de materia activa por hectárea pero con los mismos resultados a nivel de eficacia

► JULIA LUZ. MADRID.

Madrid ha sido el lugar elegido por Proplan Ciech Group para presentar Halvetic® ante los medios especializados del sector agrícola, su último e innovador herbicida para el control de malas hierbas en diversos cultivos habituales del panorama agrícola español tales como cereal, frutales, olivar y viñedo.

Halvetic® es la primera solución presentada en España basada en glifosato que integra la tecnología BGT®, que permite mantener la eficacia en comparación a otras formulaciones tradicionales consiguiendo optimizar el uso de sustancia activa al reducir la dosis por hectárea necesaria en un 50%.

Con la sostenibilidad como paisaje de fondo, la normativa de la Unión Europea es cada vez más restrictiva respecto al uso de materias activas en la agricultura. Esta nueva exigencia ha dado lugar a nuevas necesidades dentro del sector, pues demanda productos que cumplan con las directrices europeas pero que no pierdan eficiencia ni eficacia. Con Halvetic® y la tecnología BGT®, Ciech Group responde a su compromiso con las pautas indicadas en el Pacto Verde Europeo y la estrategia "Del Campo a la Mesa" desarrolladas por la Unión Europea, como la reducción del 50% en el uso de fitosanitarios para el año 2030. Este herbicida destaca, además, por reducir el impacto medioambiental a la vez que mantiene una alta eficacia.

"Halvetic® ha sido ampliamente probado en España y ha demostrado su eficacia incluso en condiciones específicas de altos niveles de dureza del agua.

Nuestra nueva tecnología permite a los agricultores españoles acceder a herbicidas de nueva generación, con una importante reducción de la sustancia activa, en línea con la tendencia de la agricultura moderna y sostenible" ha afirmado Ignacio Dávila, director general de Proplan.

Fue Antonio Forcén, Project Manager de Halvetic®, el encargado de hablar con mayor detalle sobre el más reciente lanzamiento de Proplan Ciech Group, explicando su origen, lo innovador de la tecnología BGT® y los principales beneficios que ofrece a los agricultores. Entre ellos destacan que sea un producto independiente de la dureza del agua, que no necesita aditivos ni reguladores del PH y que es compatible con otro tipo de herbicidas.

"Halvetic® cuenta con una formulación innovadora, patentada, con un sistema adyuvante multicomponente que actúa de forma multidireccional y rompe todas las barreras para optimizar la eficacia de la sustancia activa. Esto permite que una mayor cantidad de la sustancia activa llegue al lugar objetivo en la planta garantizando una mayor eficacia del tratamiento" indicó Forcén. Además, concluyó su intervención afirmando que "queremos ser la formulación que ayude a mantener los herbicidas en el marco del Green Deal europeo".

## ■ TECNOLOGÍA BGT®

Se trata de una tecnología totalmente revolucionaria para el sector agro ya que combina, en un solo producto, el ingrediente activo principal con un sistema adyuvante de última generación.

**Proplan Ciech Group lanza Halvetic®, su herbicida más completo y sostenible para el control de malas hierbas en diversos cultivos habituales del panorama agrícola español tales como cereal, frutales, olivar y viñedo**

**Halvetic® permite mantener la eficacia en comparación a otras formulaciones tradicionales consiguiendo optimizar el uso de sustancia activa al reducir la dosis por hectárea necesaria en un 50%**

**Gracias a la tecnología BGT®, Halvetic® representa un gran avance entre los herbicidas no selectivos en el mercado mundial y un notable avance respecto de las formulaciones a base de glifosato**

Es decir, a diferencia de otros productos, no se recomienda el uso de aditivos y mejoradores para conseguir una mayor eficacia, de esta manera se garantiza el máximo aprovechamiento de cada gramo del ingrediente activo utilizado.

## ■ SECTOR AGRO Y PACTO VERDE

La jornada culminó con un interesante debate moderado por Raúl Ricote, director de Marketing de Proplan Ciech Group, en el que diferentes representantes de las principales organizaciones profesionales del sector agrario analizaron la hoja de ruta de la Comisión Europea respecto del Pacto Verde, así como la repercusión de la estrategia "Del Campo a la Mesa" en el sector agroalimentario y especialmente, en el sector agrícola español. Esta mesa redonda contó con la parti-

cipación del director general de Cooperativas Agro-alimentarias de España, Gabriel Trenzado; la vicesecretaria general de UPA Madrid, Mónica Álvaro; el responsable del sector de cereales de COAG, José Roales y el coordinador sectorial de frutas y hortalizas de Asaja, Benjamín Faulí.

La ambición de la Comisión Europea de liderar las políticas verdes a escala global mediante una producción alimentaria sostenible y eficiente supone implicaciones directas para los productores. De hecho, todos los ponentes coincidían en la necesidad de un plan de trabajo para poder alcanzar los objetivos marcados por el Pacto Verde. "Nos han dicho dónde tenemos que llegar pero no nos han dicho cómo", afirmaba Trenzado en este sentido. A su opinión se sumaba la del responsable del sector de

cereales de COAG, José Roales, quien apostillaba que "los agricultores y ganaderos estamos de acuerdo con cumplir la parte que nos toca de producir productos sanos y de calidad, pero nos tienen que ayudar al mismo tiempo que demandaba un "periodo de adaptación" y "opciones para no perder poder adquisitivo" durante la transición hacia una agricultura ecológica.

Por su parte, Benjamín Faulí describía las posibles consecuencias del Pacto Verde en la agricultura española: la pérdida de explotaciones con una reducción de la producción de alimentos y, como resultado, un aumento de las importaciones con una seguridad alimentaria casi inexistente. Por eso, el responsable de Asaja apelaba por un lado, a la necesidad de estudios técnicos que garanticen la rentabilidad agraria dentro del Pacto Verde y, por otro, "contrapartidas y agilidad por parte de las administraciones, sobre todo en cuanto a los fitosanitarios" para poder llevar a cabo las exigencias.

En palabras de Gabriel Trenzado, director general de Cooperativas Agro-alimentarias de España, "las políticas tienen que ser coherentes, deben tender a compensar y mantener la actividad, porque si bien el objetivo es medioambiental, es fundamental tener en cuenta a los agricultores y ganaderos, quienes viven directamente de la actividad en el territorio rural"

Para finalizar, la mesa al completo precisó que el futuro del Pacto Verde europeo camina entre el diálogo con los protagonistas del sector; los modelos de agricultura productiva sostenible basados en la evidencia científica y el compromiso social pues, como adelantaba Mónica Álvaro, vicesecretaria de UPA Madrid, "necesitamos a todos los sectores para acercarnos a esta utopía del futuro, y además de los agricultores y ganaderos, tiene que intervenir también la sociedad, y saber que la seguridad alimentaria es el futuro".

Y es que, tal y como concluía Raúl Ricote, director de Marketing de Proplan, "aún quedan muchos retos antes de llegar a este horizonte 2030, pero sin duda es clave trabajar conjuntamente a nivel sectorial para generar una cadena con valor que vincule a toda la sociedad, desde productores a consumidores".

# AgroFresh recibe el Premio Cámara Valencia a la Innovación 2022

AgroFresh, empresa AgTech líder mundial en soluciones postcosecha para alargar la vida útil de las frutas y verduras, ha recibido el Premio a la Innovación en la Empresa otorgado por Cámara Valencia

## VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Cámara de Valencia celebró la Noche de la Economía Valenciana el pasado 13 de septiembre, acto en el que se entregaron los Premios Cámara 2022 reconociendo la contribución de cinco empresas valencianas por su innovación, compromiso social, internacionalización, trayectoria empresarial y excelencia en el modelo de gestión.

Julián Herráiz, director general de AgroFresh Fruit Protection, SA, fue el encargado de recibir el premio otorgado a la compañía en la categoría Innovación. "Recoger este premio es un sueño hecho realidad, y estamos muy orgullosos de ser reconocidos por una institución tan destacada como Cámara Valencia, ya que fue aquí donde empezó nuestra andadura en la postcosecha. Es un placer recoger este galardón en representación de los más de 90 empleados de AgroFresh en España. El servicio y la innovación son los pilares en los que nos basamos y la razón por la que los clientes confían en nosotros. Todos nuestros productos, actuales y en proceso de innovación, están diseñados con un propósito en mente: ayudar a los consumidores de todo el mundo a disfrutar de frutas y verduras, que se mantengan frescas y que tengan un excelente sabor", señaló director general.

Julián Herráiz añadió que "en AgroFresh aportamos soluciones revolucionarias a la industria desde hace más de 40 años, cuando empezamos en Valencia con Tecnidex Fruit Protection, de la mano de Manuel García-Portillo. Este galardón sirve de motor para seguir apostando por la innovación, la tecnología en la agricultura y la escucha activa". La Cámara Oficial de



Imagen de la amplia representación de la plantilla de AgroFresh con el premio por sus logros en innovación. / AGROFRESH

Comercio, Industria, Servicios y Navegación convocó los Premios Cámara de Valencia 2022 con el fin de reconocer a cinco compañías clave que operan en la región. La categoría Innovación en la Empresa es un premio único en reconocimiento a las empresas que introducen acciones innovadoras o nuevas líneas de negocio. El jurado falló a favor de AgroFresh entre más de 50 candidaturas valorando, entre otras características, la capacidad innovadora, la estrategia empresarial, la visión estratégica y la adaptación a las necesidades del mercado, así como la capacidad de colaboración con otras empresas u organismos en el desarrollo de proyectos de I+D+i.

La misión de AgroFresh es la de prevenir la pérdida y el desperdicio de alimentos, así como conservar los recursos del planeta, proporcionando una gama de soluciones, tecnologías digitales y

servicios de alto nivel. AgroFresh apoya a los productores, centrales hortofrutícolas y minoristas con soluciones en toda la cadena de suministro de alimentos para mejorar la calidad y extender la vida útil de los productos frescos. La organización asentada en Valencia, y con sedes alrededor del mundo, tiene una dilatada experiencia postcosecha en una amplia gama de cultivos.

A nivel mundial destaca por revolucionar la industria de la manzana con el Sistema de Calidad SmartFresh™. En España y en otras regiones como Marruecos o Latino América también es puntera por sus soluciones para cítricos, tales como detergentes, desinfectantes, recubrimientos o tecnologías que ayudan a mantener la calidad de la fruta y a mejorar la cadena de suministro del campo hasta el hogar. AgroFresh dispone de siete centros de innovación, ubicados en cuatro con-

tinentes y en regiones clave para el cultivo de frutas, ofreciendo una cartera completa de soluciones de frescura postcosecha que satisfacen las necesidades de los productores y centrales hortofrutícolas de todo el mundo.

Entre sus recientes innovaciones se incluye el lanzamiento de VitaFresh™ Botanicals Life Select, un recubrimiento vegetal y certificado como orgánico que contribuye a mantener los productos frescos durante más tiempo y reduce la pérdida y el desperdicio de alimentos. Esta solución ayuda a reducir la deshidratación, mantiene el peso y la frescura de las frutas a lo largo de la cadena de suministro. En el cultivo del aguacate se traduce en una reducción general del 50% de desperdicio de frutos.

Otra de sus recientes soluciones es FreshCloud™, su plataforma de herramientas digitales

para la monitorización y análisis de la calidad de la fruta desde la cosecha y hasta el almacenamiento. Usando el aprendizaje automático (*machine learning*) y la inteligencia artificial mejora la planificación, optimiza la gestión de la cosecha, ayuda a ahorrar tiempo, a reducir los costes y a tomar decisiones.

AgroFresh estará presentando estas y otras soluciones en Fruit Attraction, feria que se celebra en Madrid del 4 al 6 del mes de octubre.

El resto de empresas premiadas en esta convocatoria han sido: Laboratorios Babé (Premio Impulso a la Internacionalización), Emac Complementos (Premio a la Excelencia del Modelo de Gestión Empresarial), Productos Velarte (Premio a la Empresa Socialmente Comprometida) y Factor Ingeniería y Decoletaje (Premio a la Transformación Digital).

## VF. REDACCIÓN.

La Asociación Española de Marketing Académico y Profesional (AEMARK) ha reconocido la trayectoria de Anecoop como empresa de referencia que ha trabajado por posicionar a nivel internacional su marca Bouquet, en un sector en el que la marca casi nunca es un criterio determinante de compra, salvo casos excepcionales.

Con este "Premio a la Excelencia en Marketing", AEMARK quiere poner en valor la apuesta que hizo Anecoop hace 30 años y su trayectoria en este tiempo, al impulsar y promocionar su propia marca, Bouquet, en el sector de las frutas y hortalizas frescas, productos considerados un básico en la cesta y en los que la decisión de compra se vincula a parámetros como al aspecto, la disponibilidad y el precio por encima de la marca.

Anecoop, no solo apostó de forma innovadora en el año 1992, asociando la marca Bouquet a un producto altamente novedoso como fue hace tres décadas la sandía sin pepitas, sino que ha ido reforzando su marca al incorporar nuevos productos como el kaki Persimon en 1997, una fruta que al igual que



Joan Mir, director general de Anecoop (en el centro), fue el encargado de recoger el premio. / ANECOOP

## Anecoop recibe el Premio a la Excelencia en Marketing de AEMARK

El grupo cooperativo siempre ha apostado por el marketing como un elemento diferenciador

la sandía tiene una identidad propia por sus características y grado de diferenciación en el mercado.

De esta forma, Anecoop ha conseguido dar visibilidad in-

ternacional a Bouquet como una marca de calidad multi producto, incorporando progresivamente otras frutas y hortalizas dentro de la gama, y ofreciendo un valor

añadido a sus socios a la hora de comercializar un producto bajo una marca que lleva asociados unos valores que generan confianza en el consumidor, tales como su

carácter social, de credibilidad, seguridad, procedencia nacional e innovación.

En palabras del director general de Anecoop, Joan Mir, "es un honor para nosotros recibir este reconocimiento en el marco de esta 33ª Conferencia Internacional de la Asociación Española de Marketing Académico y Profesional. Desde Anecoop siempre hemos apostado por el marketing como un elemento diferenciador clave a la hora de comercializar un producto y de comunicar y transmitir de manera efectiva las novedades y ventajas de éste al consumidor. Ofrecer hoy en día un producto fresco, saludable e innovador bajo una marca socialmente responsable es un desafío que va más allá incluso de su cultivo. Por este motivo, este reconocimiento nos produce una enorme satisfacción, así como el hecho de que se convierta en un caso de éxito, que sea estudiado en la universidad, porque es importante que tanto los productores como los comercializadores y, en última instancia, el consumidor, sean conscientes de la importancia de cuidar un sector estratégico para nuestra economía".



Mireia Mollà trata en esta entrevista todos los aspectos de actualidad de su ámbito de actuación haciendo, además, una recapitulación de la legislatura y mirando hacia el futuro. / FOTOGRAFÍAS: ALBA CAMPOS

## “Hemos demostrado capacidad de innovar ante las adversidades”

► RAQUEL FUERTES. VALENCIA.

Después de más de tres años al frente de una de las consellerías más complejas, Mireia Mollà ha mostrado su implicación “ecosocialista” en lo que para ella es más “un modelo de vida” que algo ligado solamente a la representación política. Unos años en los que el diálogo con el sector le ha llevado a la admiración y al respeto por el mismo por su capacidad de reivindicación y de lucha y su actitud constructiva. La doble vertiente, ambiental y agrícola, de la consellería que dirige ha ratificado su visión de una transición ecológica transversal en la que todo está interrelacionado y en la que nos jugamos el futuro. Una mujer de acción que trabaja en equipo buscando la eficiencia para intentar que las soluciones lleguen en estos tiempos especialmente difíciles. Se inicia el último curso del Botànic II y para Mollà lo más importante es que el proyecto siga adelante. “Por encima de las personas”.

**Valencia Fruits.** Ya han pasado más de tres años al frente de una Consellería que, por su ámbito de actuación, es muy compleja. ¿Qué esperaba encontrarse y qué se ha encontrado?

**Mireia Mollà.** Cuando llegué tenía muy claro, y además en el acuerdo del Botànic se plasmó como primer punto, la urgencia de desarrollar el apartado de emergencia climática. Nos encontramos con mucho por hacer, como algo tan básico como crear determinadas direcciones generales para gestionar la transición ecológica o el cambio climático, y pensaba que eso iba a ser el centro de la legislatura. Y no solo de la Consellería, sino también del Gobierno, porque se había marcado como algo prioritario y al final hacer frente a la emergencia climática implica

a todos, es muy transversal. En ese sentido, creo que hemos hecho muchas cosas y considero que no hemos llegado a muchas otras.

En el apartado agrario y ganadero pensé que me iba a encontrar, obviamente, con problemas estructurales que no eran nuevos y queríamos centrarnos en mejorar y poder ir superándolos, a pesar de saber que algo estructural en cuatro años no se resuelve. Con este escenario, de repente llega una pandemia, una guerra, esto genera una tensión social y económica sin precedentes, y al final se convierte en una legislatura muy atípica. Afrontar una pandemia mundial y una guerra en el corazón de Europa con las consecuencias, en primer lugar, humanas, y, además, un daño colateral añadido que

“Afrontar una pandemia mundial y una guerra en Europa con las consecuencias, en primer lugar, humanas, y, además, un daño colateral que está provocando un incremento de costes es muy complicado”

“Aunque el sector está asumiendo el incremento en costes de producción y tienen problemas estructurales que afectan a su competitividad, el desastre de las cosechas tiene un condicionante previo que es el cambio climático”

“No somos un actor secundario, hay que actuar: sobre la dependencia energética podemos tomar medidas y no debemos quedarnos solo a la expectativa de que se resuelva”

está provocando un incremento de costes a raíz de las tensiones del mercado energético, es muy complicado.

En definitiva, había trabajo por hacer en medioambiente porque era una consellería que en algunas legislaturas anteriores se había tratado casi como elemento decorativo y que no se había desarrollado y, por otra parte, unos problemas estructurales en el ámbito agrario que siguen ahí. Y luego llegan la pandemia, la guerra... Sin olvidarnos de desastres como la DANA porque los incendios han sido muy dolorosos, pero la DANA de Orihuela se cobró vidas humanas. Y fue lo sucedido en la Vega Baja lo que nos puso sobre aviso de los efectos climáticos hasta el punto de que, si nos fijamos en las campañas de este periodo, todas están afectadas por algún efecto climático: las pérdidas del cítrico, en almendras, el kaki, la cereza... En definitiva, aunque el sector está asumiendo el incremento en costes de producción y tienen problemas estructurales que afectan a su competitividad en el mercado, el desastre de las cosechas tiene un condicionante previo que es el cambio climático.

**VF.** En este panorama cargado de imprevistos no ha bastado con ser espectadores y ha habido que tomar decisiones.

**MM.** Desde luego. No somos un actor secundario, hay que actuar: sobre la dependencia energética podemos tomar medidas y no debemos quedarnos solo a la expectativa de que se resuelva.

Cuando uno piensa en la dimensión de los problemas que hay, y en cómo debe ser la respuesta, sabe que eso no puede pasar solo porque haya un conseller o consellera de turno o incluso una voluntad política de un gobierno autonómico. Son problemas de dimensión muy grande. La parte buena es que podemos contribuir a solucionarlos.

**VF.** Los problemas que se plantean en una conselleria como esta no son de los que presentan soluciones a corto plazo. ¿En qué línea ha visto que se puede trabajar para alcanzar soluciones a medio y largo plazo?

**MM.** Hace falta un replanteamiento profundo, pero debatir es positivo y hay voces autorizadas, poderes públicos y personas socialmente comprometidas haciendo reflexiones en voz alta e intentando llegar a soluciones. Por ejemplo, empezamos la negociación de la PAC en un punto en el que los pequeños agricultores se iban a quedar fuera. Europa corrigió, a instancias del Gobierno de España, y evitó expulsarlos. No podemos olvidar que los pequeños productores suelen tener pluriempleo, están en zonas de montaña, son menos competitivos. Es muy difícil ser un gran productor en zonas de montaña y no se pueden pedir las mismas exigencias de profesionalidad o de ingresos agrarios que al productor de una zona de regadío en una explotación grande. No podemos tener una Política Agraria Común en Europa que no piense en esos agricultores o que los abandone y les diga que no pueden ser beneficiarios de las ayudas.

En el mundo agro, el mundo forestal y el mundo rural hay que pensar en quien todavía está y en ayudarles a que sigan estando. Eso debe ser lo prioritario. Centrarnos en mantener lo que hay. De ahí instrumentos como los pagos por servicios ambientales. Con esto pretendemos que el pequeño pueda continuar y se mantenga porque su contribución y su beneficio va más allá de lo que pueden producir, que ya es interesante, y repercute en el presente y futuro del mundo rural. Necesitamos que sigan estando ahí. Tenemos que fomentar el consumo de proximidad de unos productos con un alto valor añadido pero que, por su idiosincrasia, no pueden abrir otros mercados.

**VF.** ¿Las soluciones son, entonces, distintas entre unos productos o productores y otros?

**MM.** Hay que diferenciar ahora mismo en el sector agroalimentario de manera razonable. No va a tener la misma respuesta la cereza de Alicante que el kaki. Por ejemplo, en el problema de las plagas del kaki estamos ayudando con las pérdidas que tengan que ver con ellas e investigando para hacer frente a esas plagas para que el kaki siga siendo un producto com-



**“Tenemos que saber adaptar las respuestas a las necesidades específicas, cada una a su escala”.**

petitivo en mercado, al tiempo que se está trabajando en la problemática de los mercados exteriores. ¿Y la cereza de montaña? Es un producto de calidad y proximidad que lleva cuatro años de cosecha mermada. Hay que analizar esa zona para ver cómo le va a afectar esta situación y cómo va a evolucionar teniendo en cuenta la afección del clima. Hay que trabajar con técnicos y con expertos para ver cómo va a afectar el clima para tomar decisiones de futuro fundamentadas. Mientras, a la cooperativa de cereza de montaña hay que darle soluciones, por ejemplo, facilitarle una línea de financiación. No es lo mismo esto que negociar la aplicación del *cold treatment* a la naranja sudafricana en Europa. Son problemas con diferente escala. Tenemos que saber adaptar las respuestas a las necesidades específicas, cada una a su escala.

**VF.** Una escala muy diferente es la de la citricultura valenciana. ¿Cómo es después de estos años la relación con este sector crucial para la economía valenciana?

**MM.** Yo creo que siempre ha sido positiva, incluso cuando discrepamos. Su comportamiento ha sido siempre ejemplar. Cuando hay dificultades insisten para que se resuelvan y tienen todo el derecho a hacerlo porque existe el problema. ¿Cómo decirle a alguien que tiene un problema que no sea batallador, que no quiera una respuesta rápida, que no quiera contribuir a la respuesta, que no quiera aportar sus ideas? Aplauzo que han tenido una actitud constructiva y que han sido insistentes, batalladores y respetuosos. Por nuestra parte, creo que han encontrado en la Conselleria comprensión y empatía. Desde nuestro papel reconocemos la problemática que nos plantean y sabemos que tenemos que formar parte de la solución. Colaboramos mucho con ellos y se intenta trabajar todos en la misma dirección. Más cuando en los últimos tiem-

**“En el mundo agro, el mundo forestal y el mundo rural hay que pensar en quien todavía está y en ayudarles a que sigan estando. Eso debe ser lo prioritario”**

**“Hay que trabajar con técnicos y con expertos para ver cómo va a afectar el clima para tomar decisiones de futuro fundamentadas”**

**“Tenemos que fomentar el consumo de proximidad de unos productos con un alto valor añadido pero que, por su idiosincrasia, no pueden abrir otros mercados”**

**Sector: “Aplauzo que han tenido una actitud constructiva y que han sido insistentes, batalladores y respetuosos. Por nuestra parte, creo que han encontrado en la Conselleria comprensión y empatía”**

**“Hemos demostrado capacidad de innovar ante las adversidades que se han concentrado en este periodo (...) Se trata de que haya respuesta rápida y eficiente para que llegue una ayuda necesaria ante algo sucedido”**

pos se han planteado problemas muy complicados.

**VF.** Está siendo una legislatura con problemas de calado en muchos ámbitos. Plagas, clima, pandemia, incendios, guerra... ¿Ha pasado ya todo lo que podía pasar? ¿Qué balance puede hacer de todo lo vivido hasta ahora?

**MM.** En mi cabeza todavía pueden pasar más cosas, que espero que no ocurran. Hemos aprendido mucho. Nosotros y el sector también. Creo que sí hemos dado respuesta rápida a algunas cosas y me parece que es una legislatura en la que hemos innovado mucho en las respuestas. Por ejemplo, tenemos un problema de estructuras, existía una Ley de Estructuras Agrarias y había que ir implementándola. Ya existían vías

de respuesta a determinados problemas. Pero lo que nos ha pasado esta legislatura es que hemos necesitado dar respuestas rápidas a problemas inesperados. Obviamente no hemos podido dar la respuesta global, pero sí hemos ido respondiendo con agilidad y construyendo un cambio de mentalidad.

Por ejemplo, los incendios necesitan de una respuesta rápida: un fondo de cooperación forestal que pague a los municipios a razón de las hectáreas que tienen. Así conseguimos que los municipios, sobre todo los más pequeños, tengan capacidad económica para hacer frente a lo que tienen planteado en sus planes locales de incendios forestales. Además de favorecer la gestión forestal de

sus montes, también implican directamente a los agricultores y ganaderos de la zona. Es decir, estamos ante un ejemplo de respuesta rápida y, además, de un cambio estructural porque nunca se había planteado pagar a los municipios según su masa forestal para que puedan hacer una gestión de proximidad con sus agricultores y ganaderos para poderles pagar por unos servicios que prestan.

En definitiva, una respuesta rápida ante algo que no estaba en la agenda, pero que existe y ante lo que todo el mundo reconoce que hay un antes y un después. Ha tenido que aparecer un gran problema para encontrar una solución rápida y que, seguramente, es la gran respuesta. Hemos demostrado capacidad de innovar ante las adversidades que se han concentrado en este periodo.

**VF.** ¿Qué repuesta innovadora destacaría?

**MM.** En seguros agrarios estábamos invirtiendo 24,5 millones cuando yo llegué. Habíamos aumentado hasta 27, ya éramos con creces la comunidad que más aportaba. Hemos incrementado nuestro presupuesto y hemos aportado 40 millones de euros. ¿Por qué hemos dado esa respuesta ahora? ¿Por qué ese incremento de más de 10 millones en esa partida? Lo hemos dicho claramente: “te han subido los costes de producción, te ayudamos a través del seguro”. Es decir, no podemos abordar desde nuestras competencias todas las facturas de electricidad de agricultores y ganaderos tramitando una orden para que reciban una ayuda para complementar... la administración no puede pasar por sus fases burocráticas para que lleguen esos 10 millones que necesitan miles de productores. Entonces pensamos, “como tenemos esos miles de agricultores y ganaderos con seguro agrario, subimos la aportación a esa partida, así la parte que van a pagar de seguro agrario se verá reducida y ese dinero que iban a gastar en el seguro compensa otros costes como los energéticos”.

Al ampliar la cobertura llegamos a miles de agricultores y ganaderos que tienen seguro y se han visto beneficiados por una decisión que ha tardado una semana en ponerse en el DOGV.

Al llegar a los 40 millones, con una inversión muy por encima de cualquier otra comunidad autónoma, hemos querido compensar por aquí el incremento de los costes de producción dando una respuesta que por su propia forma de tramitación resulta rápida y eficiente. Y así lo ha entendido el sector.

**VF.** Pensamiento lateral dentro de la Administración...

**MM.** A veces abordar el problema requiere buscar alternativas dentro de nuestras posibilidades que nos eviten un trámite eterno. La ampliación del presupuesto para los seguros agrarios la hicimos con las organizaciones agrarias y así agricultores y ganaderos han entendido nuestra intención y se han visto beneficiados. La cantidad de problemas tan concentrados y tan diversos que no estaban en la agenda nos ha hecho aprender

*(Pasa a la página siguiente)*

## “Hemos demostrado...”

(Viene de la página anterior)

y ganar en agilidad en la respuesta. La concurrencia de imprevistos nos ha hecho innovar.

**VF.** Uno de los problemas es que el consumo interno de productos tan nuestros como los cítricos está cayendo. ¿Qué se puede hacer al respecto? ¿Qué ha pasado con las campañas de promoción del consumo?

**MM.** Ha habido poca promoción del consumo de proximidad. Somos eminentemente exportadores desde siempre y creo que nos hemos centrado en esa faceta. Por supuesto ahí hay una enorme cantidad económica vinculada, puestos de trabajo... Pero hemos estado muy pendientes de los problemas macro y nos hemos olvidado de que también hay respuestas micro. Necesitamos aumentar el consumo y promocionar nuestros cultivos. Los cítricos y todos los demás. Tenemos el ejemplo del plátano de Canarias o los vinos de La Rioja, con grandes promociones nacionales para favorecer el consumo de proximidad. Los consumidores las han interiorizado. Esas campañas se construyen con mucho tiempo y con mucho dinero. No porque hagamos una gran campaña promocional de repente se va a dar un gran salto en el consumo, pero hay que empezar de manera decidida y contundente. Los primeros que tienen que asumir esto también son los integrantes del propio sector agroalimentario. Una muestra es Intercitrus: se adoptó una decisión equivocada en el sector que optó por no utilizar una interprofesional que se tiene que centrar en promoción y que, además, por ser una interprofesional, con la dimensión y fuerza que tiene el sector, podría haber captado millones de euros para promoción. Y eso se abandonó.

Por nuestra parte, las administraciones vamos a hacer esfuerzos en este sentido. Hemos hecho promociones estos últimos años para intentar compensar, pero han sido más mirando a los mercados exteriores. Ahora queremos que esas campañas interpelen también al consumidor de proximidad y, por tanto, esperamos el aumento posible y deseado del consumo interno. Nosotros lo vamos a hacer, pero el sector tiene que ponerse las pilas, tiene que usar las herramientas a su alcance. La Administración tiene que intentar llegar donde los sectores no llegan. El sector aquí tiene mucho que decir y creo que han hecho una reflexión, también en Intercitrus, y han visto que ese es su trabajo. Y no solo la interprofesional, el sector tiene la necesidad de generar esos mensajes, esas campañas y centrarlas en donde existe un potencial. Y hay un potencial de consumo nacional, que no resolverá todos los problemas que estamos teniendo con los mercados, pero seguro que ayuda.

**VF.** Las noticias que llegan del campo no ayudan. Parece que las campañas de cítricos y kaki vienen con complicaciones...

**MM.** Yo quiero que tengan una producción deseable y pagada en condiciones. Es verdad que las cosechas vienen mermaidas, pero espero que la fruta se pague de forma justa para que



“Tenemos unas oportunidades de generación de economía y de empleo, de nuevos yacimientos de ocupación, de nuevas economías, de nuevas industrias”.

sea una buena campaña. Si eso no pasa, espero que tengamos la capacidad de incidir y espero que la Agencia Valenciana de Información y Control Alimentario sea un elemento importante y, cuando se vea claramente que se está pagando por debajo de los costes de producción, las administraciones públicas podamos poner freno a esto de una vez. No es asumible que sigamos así. Este país tiene que darle la vuelta a esta situación.

**VF.** ¿Y cómo se conjuga esto con la cesta de la compra básica que se propone desde el Gobierno de España? ¿Cuál es su opinión en el debate que se ha suscitado alrededor de la propuesta de Yolanda Díaz?

**MM.** Estoy muy de acuerdo con este debate y me parece que tenía que llegar. Con condiciones, claro. No se trata de presentar oposición o estar de acuerdo al 100%. Yo creo que es responsable que se hable de la cesta de la compra. No puedes formar parte de un gobierno sabiendo que hay 47 millones de personas impactadas por la cesta de la compra y no hacer nada. Hay tres elementos mínimos importantes para la vida: la vivienda, los suministros y la cesta de la compra. No puedes tener un gobierno que ante esta situación no intente dar alguna solución.

También es cierto que la respuesta de los gobiernos a la crisis económica de 2008 no es igual que la de ahora. Ahora me ha parecido mucho más justa, mucho más progresiva y además ha ayudado a superar de una manera más rápida la situación. Con las mismas respuestas de 2008 estaríamos en una situación mucho más desastrosa y, en cambio, creo que los gobiernos hemos tenido buenas respuestas más sociales, más protectoras de la situación del conjunto de la población y, sobre todo, de quien lo iba a pasar peor.

La cesta la compra o la solución o la propuesta no pueden ser las de 2008. Por eso yo pongo condiciones. Sí a la cesta de la compra básica, pero hay que analizar qué productos contiene. Frutas y hortalizas tiene que

**“No porque hagamos una gran campaña promocional de repente se va a dar un gran salto en el consumo, pero hay que empezar de manera decidida y contundente”**

**“Sí a la cesta de la compra básica, pero hay que analizar qué productos contiene. Frutas y hortalizas tiene que haber, y entiendo que serán de proximidad”**

**“Una cosa es que el consumidor pueda asumir que debe realizar algún esfuerzo más, pero lo que no puede ser es que haya un abuso vinculado como está pasando en las energéticas y también en algunos supermercados”**

**“La dimensión de lo que generará la estrategia de economía circular aún no la conocemos (...) Hay un nicho de oportunidad que está en nuestra mano”**

haber, y entiendo que esos productos frescos serán de proximidad, es decir, hay que llegar a un acuerdo con los supermercados garantizando la procedencia de proximidad (producto nacional) y el precio mínimo. Es necesario un compromiso y que la contracción no vaya al primer eslabón de la cadena y que tampoco se perjudique al resto de eslabones dejando un precio por debajo del coste de producción en lugar de un valor justo.

**VF.** La Ley de la Cadena Alimentaria también tiene su papel.

**MM.** La Ley de la Cadena dice que no se puede pagar por debajo del precio de producción, pero también dice que eso será aplicable a todos los eslabones. Me parece una oportunidad para demostrar que esta ley va a funcionar y ver si estamos siendo una sociedad responsable en la que la distribución no es ajena. Hay que garantizar el precio mínimo al productor y que toda la cadena cobre justamente. Todos los eslabones tienen su responsabilidad, tienen que contribuir. Por eso me parece interesante que se le dé transparencia a esta negocia-

ción. Me parece importante que se hable porque hay 47 millones de personas que están reduciendo la compra básica. Esto ya está pasando. El Gobierno no puede quedarse como espectador sabiendo que hay gente que está teniendo que reducir su cesta básica. Eso impacta en las personas, sobre todo en las más desfavorecidas. Es política de interés general. Esa negociación no puede quedarse solo como algo entre el Gobierno y los supermercados.

Por otra parte, éramos conscientes de que esta guerra energética algo más nos iba a costar, eso lo podemos entender, lo que no puede ser es que el beneficio de las eléctricas esté disparado. Por eso digo que una cosa es que el consumidor pueda asumir que debe realizar algún esfuerzo más, pero lo que no puede ser es que haya un abuso vinculado, y eso es lo que está pasando en las energéticas y también en algunos supermercados, porque algunos están subiendo los precios manera desorbitada y no justificada. Y, si de verdad tienen tan poco margen, son los primeros que deberían hacer pú-

blico cuánto tienen de margen sobre el escalón anterior. Y público quiere decir público. No en una nota de prensa. Entre el pelín de esfuerzo y el abuso están los gobiernos que intentan hacer las cosas bien para evitarlo.

**VF.** Se dibuja un panorama complicado para los ciudadanos, ¿qué se divisa en el futuro?

**MM.** En un momento tan complejo como este también quiero señalar que estamos en una situación diferente, hay un elemento que ahora está presente y de manera potente que no estaba antes: tenemos unas oportunidades de generación de economía y de empleo, de nuevos yacimientos de ocupación, de nuevas economías, de nuevas industrias, que no teníamos al alcance de la mano. La dimensión de lo que generará la estrategia de economía circular aún no la conocemos. La dimensión que da la transición energética aún no la estamos percibiendo y cuando miremos hacia atrás dentro de 10 años diremos “increíble”. Hay mucha industria y puestos de trabajo que se pueden generar y compensar todo eso. Y los teníamos deslocalizados o no existían en nuestro entorno. Nos habíamos centrado en servicios, en agricultura, industrias muy deslocalizadas con un impacto relativo. Hay un nicho de oportunidad que está en nuestra mano. Si lo aprovechamos podremos superar esta situación.

**VF.** ¿Cómo se vincula esta perspectiva económica con el Pacto Verde Europeo?

**MM.** El Pacto Verde Europeo no nace de una alianza, de un convencimiento desde las bases del ecologismo y de la lucha frente al cambio climático. Es, fundamentalmente, una política de creación de ocupación y economía. Entiende que tenemos un gran reto y tenemos enormes oportunidades de afrontar ese desafío en positivo. Asumirlo saliendo mejores desde lo económico y desde la creación de ocupación. Lo tienen clarísimo todos los líderes europeos. Así, por ejemplo, Úrsula von der Leyen no es ni de izquierdas ni ecologista, es una persona

que sabe de las posibilidades que da el Pacto Verde Europeo: generación de economía y de ocupación. No se han escondido nunca y me parece positivo destacarlo desde una vertiente ecologista. Yo soy ecosocialista, no lo escondo, y, por tanto, para mí sí tiene un trasfondo potente: tenemos que cambiar el rumbo de las cosas.

**VF.** ¿Se ve en esa línea de trabajo en los próximos años?

**MM.** Yo me veo siempre ahí, desde las ideas y desde mi acción individual, colectiva, política, de trabajo. Para mí es una aspiración, un modelo, un modo de vida, más allá de una representación política. Es un convencimiento personal. Me veo ahí, yo formo parte de ese equipo. Desde el activismo, desde la Conselleria, desde las redes, en una conversación de café o en una entrevista. Formo parte de ese equipo. Me lo creo 100% e, incluso con resistencias, con negacionistas, lo tengo muy claro: eso va a pasar dentro de 10 años, en el 2030 todos los que estamos aquí, cuando miremos para atrás, no nos creemos la dimensión de los cambios. Nos sorprenderemos de la capacidad de las sociedades, de las personas, de los gobiernos, de las empresas... de haber hecho una gran revolución.

**VF.** ¿Cómo ve el futuro inmediato del sector?

**MM.** Desearía que los impactos de inflación no fueran los que se prevén en estos momentos y espero que podamos transitar con cierta agilidad hasta que haya normalidad mientras Europa va resolviendo problemas y consecuencias derivados de la guerra de Ucrania.

**VF.** Queda casi un curso hasta finalizar el Botànic II. ¿Qué queda por hacer en estos meses en los que hay campañas importantes en juego?

**MM.** Quiero hacer un seguimiento muy serio del tema del tratamiento en frío. Sé que esto es de otro ámbito, pero creo que igual que lo hemos logrado tenemos que vigilar y exigir su cumplimiento. Porque así se podría conseguir que la cosecha de esta campaña pudiera pagarse en mejores condiciones, ya que hay menos cantidad, sin estar con la tensión de si entra una plaga que ponga en riesgo el futuro del sector. Ya hemos visto lo que ha pasado con el Cotonet de Sudáfrica y hemos tenido que hacer grandes inversiones y ponernos a investigar para frenar una amenaza real. Si no hay cumplimiento con el *cold treatment*, iremos a los tribunales. No podemos correr un riesgo tan grande.

En cuanto al impacto de la actual crisis sobre los costes de producción, tenemos la Agencia Valenciana de Información y Control Alimentario para controlar que se paga por encima de los costes de producción y que hay precios justos. También nos inquieta ver hasta qué punto podemos incluso ayudar a que se reduzcan ciertos costes de producción favoreciendo, por ejemplo, las energías renovables. Estamos invirtiendo mucho en favorecer las renovables para incrementar la eficiencia energética. Queremos trabajar con el sector para ver qué costes de producción pueden ir bajando y la energía era ya fundamental en nuestros planteamientos iniciales. Así que ahora, cuando el problema



“Las soluciones que pasan por la proximidad generan menos impactos individuales, colectivos, regionales y globales”.

se ha agudizado, mucho más. No hay dinero ilimitado, ojalá. Queremos reforzar esas ayudas, pero también tenemos que buscar otro tipo de soluciones.

Y después confío muchísimo en que la propuesta de del fondo de cooperación forestal con el pago por servicios ambientales pueda ayudar al pequeño agricultor y ganadero a seguir trabajando. Es fundamental esa aportación para una masa crítica que existe y es muy importante.

**VF.** Antes de saber si va a continuar con esta responsabilidad,

“Yo soy ecosocialista (...) Yo me veo siempre ahí, desde las ideas y desde mi acción individual, colectiva, política, de trabajo. Para mí es una aspiración, un modelo, un modo de vida, más allá de una representación política”

“En un proyecto de ese calado las personas somos instrumentos de algo más trascendente (...) Si hay un Botànic III podremos superar lo imprevisto y los problemas estructurales en mejores condiciones. Eso es lo importante”

## La AVICA

La Conselleria de Agricultura, Desarrollo Rural, Emergencia Climática y Transición Ecológica de la Comunitat Valenciana ha puesto en marcha la Agencia de Información y Control Alimentario (AVICA), para extremar la vigilancia y la inspección en las operaciones de compraventa agroalimentaria y velar por el cumplimiento de la ley.

Así lo explicaron tanto Mireia Mollà como la directora de la Agencia, Gema Hernández, en la jornada ‘Mejora del funcionamiento de la cadena alimentaria’. Además, El secretario autonómico de Agricultura y Desarrollo Rural, Roger Llanes, destacó que “contar con un instrumento de estas características supone un paso muy importante de cara a lograr un mejor funcionamiento del mercado que redunde positivamente en todos los eslabones que conforman la cadena alimentaria a fin de que cada uno de ellos pueda obtener una remuneración justa por su trabajo, sin olvidar tampoco la necesidad de satisfacer de forma adecuada a los consumidores”.

La jornada contó con una mesa redonda, en la que participaron las entidades agrarias —AVA-Asaja, La Unió, COAG, UPA, Comité de Gestión de Cítricos y Federación de Cooperativas Agroalimentarias— y el sector empresarial y distribuidor a través de Fedacova y Asucova. Las distintas entidades expresaron sus diferentes puntos de vista, pero coincidieron a la hora de señalar que conviene propiciar unas condiciones de mercado adecuadas para todos los actores que intervienen en el proceso.

Por su parte, la consellera defendió “una mayor transparencia que especifique el coste añadido de cada eslabón, en aras de una cadena alimentaria más fuerte y madura y de una alimentación saludable y de proximidad a un precio justo” y la necesidad de abordar “un debate responsable sobre el precio de la alimentación” abogando por que “cualquier iniciativa de una cesta básica asegure precios justos para el productor y productos frescos de proximidad”.

¿qué se llevará de su paso por la Conselleria? ¿Se ve continuando con el proyecto?

**MM.** Me voy a llevar una experiencia increíble y todo positivo. Incluso cuando los tiempos han sido muy difíciles. Es una gran experiencia para darte cuenta de que la sociedad tiene que cambiar, evolucionar a un concepto de proximidad. Es el elemento que va a poder con los retos pequeños y grandes. Las soluciones que pasan por la proximidad generan menos impactos individuales, colectivos, regionales y globales.

Creo que el balance es muy positivo en la casa. Hemos hecho equipo incluso cuando hemos tenido diferencias y hemos sabido estar a la altura. Estamos en un momento social muy polarizado, muy visceral, muy de escaparate y eso es muy peligroso. En cambio, yo creo que nosotros, que somos tres, hemos estado a la altura y no nos hemos dejado llevar por ese estado de crispación. Han pasado cosas tan importantes que no nos debemos permitir perder ni un minuto de tiempo en ese tipo de situaciones. En cuanto al futuro, la línea política del Botànic me parece que es positiva, creo que tiene que seguir gobernando y yo voy a intentar ayudar.

A nivel personal, yo sé que mañana todavía estaré aquí. Al 150%. Así voy a ir, día a día, con toda la energía, porque mañana puede ser un día donde tenga que dar todo de mí. Hay que tener la mirada larga, pero los pies en la tierra que te sustenta hoy. Y esa es mi idea. Pero en un proyecto de ese calado las personas somos instrumentos de algo más trascendente. La gente, los votantes, son maduros y entienden que lo importante es el proyecto, por encima de las personas. Creo que si hay un Botànic III podremos superar lo que venga de imprevisto y los problemas estructurales en mejores condiciones. Eso es lo importante.



Se busca lograr una cadena alimentaria más fuerte y madura. / GVA

Mollà calificó de “interés general” la garantía de precios justos y asumibles para las familias en materia de alimentación, frente a la escalada de costes que “golpea directamente a las necesidades más básicas de la vida”. ■

# APOSTAMOS POR EL DESARROLLO TECNOLÓGICO

Visítanos del 4 al 6 de octubre en el stand E-14 del pabellón 3 en IFEMA, Madrid



CITROSOL estará presente en IFEMA para dar a conocer sus soluciones integrales más eficientes, eficaces y ecológicas del 4 al 6 de octubre en el **stand E-14** del pabellón 3.

Entre los productos que CITROSOL exhibirá en Madrid en esta edición destacan **BIOCARE by CITROSOL**, los recubrimientos **PlantSeal®**, el **Sistema Citrocide® FRESH-CUT** y **CitroFy**, un sistema que permite la conexión en tiempo real de todos los procedimientos y el control de sus parámetros de aplicación.



**CITROSOL**  
ADVANCED POSTHARVEST SOLUTIONS

[www.citrosol.com](http://www.citrosol.com)  
[info@citrosol.com](mailto:info@citrosol.com)

# KAKI

valencia  
fruits  
Suplementos  
Septiembre 2022



Patrocinado  
por



**DECCO**  
More. Beautiful. Fresh.

CIRILO ARNANDIS / Presidente de la DO Kaki de la Ribera del Xúquer

# “Esta campaña calculamos que habrá hasta un 50% menos de la cosecha esperada”

Si la pasada campaña ya fue complicada, el presente ejercicio también llega con contratiempos. La DO Kaki de la Ribera del Xúquer prevé una reducción de la producción del 50%, lo que genera un problema comercial porque será imposible cumplir con las programaciones normales. Además, la merma de producción y la situación actual han provocado un fuerte descenso en los ingresos de la Denominación de Origen, “por lo que desgraciadamente hemos tenido que suspender campañas promocionales en países como Canadá, Brasil o Reino Unido. A pesar de ello, seguimos manteniendo campañas en Francia, Alemania y España, ya que no podemos dejar de seguir realizando promoción del producto”, señala Cirilo Arnandis.

■ ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Qué balance realizan desde el Consejo Regulador de la DO Kaki de la Ribera del Xúquer de la pasada temporada?

**Cirilo Arnandis.** La pasada campaña en términos generales fue bastante complicada. Se produjo un descenso de la producción como consecuencia de la meteorología (pedrisco) y los problemas en el control del cotonet. La producción que finalmente se pudo aprovechar en muchos casos fue bastante reducida, por lo que la pérdida de cosecha hizo que la rentabilidad para los productores estuviera al límite, además de trasladar unos mayores costes, tanto en la recolección como luego en el almacén donde los aprovechamientos fueron menores. Todo esto hizo que la campaña fuera complicada y para muchos de nuestros productores una de las más difíciles de los últimos años.

**VF.** Para esta temporada, las estimaciones van anunciando una cosecha corta. ¿Qué previsiones manejan en la Denominación de Origen? ¿Cómo afectará este descenso de producción al volumen certificado con el sello de calidad de la DO?

**CA.** Esta campaña calculamos que habrá hasta un 50% menos de la cosecha esperada. Lógicamente supone un problema comercial dado que nuestro objetivo es seguir creciendo en los mercados con una fruta que todavía tiene mucho recorrido. Por ello, no poder cubrir la demanda actual de los consumidores y distribución no es bueno para nosotros como sector, pero es algo que no podemos cambiar dada la situación extraordinaria de esta campaña.

**VF.** ¿A qué se debe la reducción del volumen de cosecha previsto para esta campaña?

**CA.** Principalmente a la climatología en la época de la floración y cuajado de la fruta, con altas temperaturas y también con un periodo muy prolongado de lluvias que en algunos casos también afectó a la producción.

**VF.** ¿Podrán atender todas las demandas de sus clientes con el volumen de cosecha previsto para esta temporada?

**CA.** Como comentaba anteriormente es imposible cumplir con las programaciones normales ya que faltará mucha fruta y por lo tanto va a ser una campaña más complicada en este sentido,



Cirilo Arnandis confirma, en relación a las campañas de promoción de la DO, que se han tenido que suspender en países como Canadá, Brasil o Reino Unido, pero “se mantiene la promoción en Francia, Alemania y España”. / RAQUEL FUERTES

tido, pero siempre trabajamos para garantizar la satisfacción de nuestros clientes y estamos trabajando para desarrollar una temporada lo más normal posible.

**VF.** En cuanto a la calidad de la fruta, ¿cómo llega este año?

**CA.** La fruta en campo tiene una calidad excepcional, con buenos calibres, por lo que el kaki que finalmente llegue a los consumidores estará en perfectas condiciones. Además, una gran parte llega certificada por la Denominación de Origen, lo que garantiza la calidad y origen de la misma.

**VF.** El año pasado el cotonet provocó importantes pérdidas. ¿Cómo están afectando este año las plagas al cultivo del kaki?

**CA.** Existen actualmente soluciones eficaces para combatirlas?

**CA.** Llevamos trabajando muy duro desde la aparición del cotonet en el cultivo del kaki, junto con la Conselleria de Agricultura de la Generalitat Valenciana, y ya se empiezan a vislumbrar algunas soluciones, por lo que esperamos que en breve podamos ofrecer alternativas para un mejor control de la plaga.

**VF.** ¿Cuál es el impacto del fuerte aumento de costes en el sector del kaki? ¿Se podrán repercu-

“Con un 50% menos de cosecha, va a ser casi imposible cumplir con las programaciones normales ya que faltará mucha fruta, por lo que se prevé una campaña complicada en el plano comercial”

“La fruta en campo tiene una calidad excepcional, con buenos calibres, por lo que el kaki que finalmente llegue a los consumidores estará en perfectas condiciones”

tir estos incrementos en el precio de venta de la fruta?

**CA.** Como en todos los ámbitos los incrementos de la energía y combustibles está siendo también una gran carga para nuestro sector, y evidentemente se nota en los costes de comercialización, aunque no resulta fácil trasladar estos incrementos en la venta de la fruta por la fuerte presión de las cadenas para seguir ofreciendo precios bajos y ajustados, y que en este caso perjudica claramente a los productores. No es justo que el sector agroalimentario tenga que ser que el que compense el aumento de otros productos y servicios

cuando también estamos soportando esos mismos incrementos, como en el caso de la energía o de suministros tan básicos para nuestro sector como los abonos, que han experimentado incrementos exponenciales de precio.

**VF.** La Denominación de Origen Kaki Ribera del Xúquer sigue centrada en el desarrollo de grandes campañas de promoción. ¿Qué programa e iniciativas han diseñado para esta campaña?

**CA.** Desgraciadamente nos hemos visto en la obligación de suspender campañas de promoción dado que la merma que vamos a sufrir en la producción y la situación actual representa para

“Se está viendo un descenso de nuevas plantaciones e incluso algunas existentes ya se están sustituyendo”

nosotros un fuerte descenso en los ingresos de la Denominación de Origen, por lo que desgraciadamente hemos tenido que suspender campañas en países como Canadá, Brasil o Reino Unido. A pesar de ello, seguimos manteniendo campañas en Francia, Alemania y España, ya que no podemos dejar de seguir realizando promoción del producto.

**VF.** ¿En qué momento se encuentra el cultivo del kaki? ¿Cómo está evolucionando la superficie de cultivo amparada por la Denominación de Origen?

**CA.** En los últimos años ya se está viendo un descenso de nuevas plantaciones bastante significativo e incluso algunas de las plantaciones existentes ya se están sustituyendo. Los últimos años han sido complicados y los precios ya no han sido tan elevados como hace unos años. Esta era una situación previsible dado el crecimiento tan rápido que experimento la superficie cultivada de kaki, especialmente para aquellos productores que no se encuentran agrupados en organizaciones como cooperativas o SAT.

**VF.** ¿En qué líneas debe trabajar el sector del kaki para seguir creciendo con rentabilidad?

**CA.** Por un lado, hay que continuar con la promoción para seguir ampliando la base de consumidores ya que es evidente que todavía existe un gran desconocimiento de esta fruta. Por otro lado, y en ese sentido tampoco se ha dejado de trabajar, es en la mejora del manejo del cultivo en todas sus fases, como ha puesto de manifiesto por ejemplo el reto del control del cotonet. Y por último, queda un factor que está afectando en general al sector agroalimentario y que resulta más difícil de afrontar como es el de garantizar la rentabilidad de nuestros productores.

**VF.** En el campo de la exportación, ¿se plantean explorar y dar a conocer el kaki en nuevos mercados esta temporada? ¿Cuáles serían actualmente los mercados por abrir más interesantes para esta fruta?

**CA.** Obviamente exportar y ampliar los volúmenes a países terceros es uno de nuestros objetivos, pero precisamente este año es prácticamente imposible dado que no podremos atender la demanda de nuestros actuales clientes, por lo que plantear nuevos mercados se hace difícil para este año. No obstante siempre estamos trabajando en este sentido. Por ejemplo, este año estaba prevista una campaña de promoción en Brasil, y se ha trabajado en los últimos años en la apertura de mercados como el de Perú o China.

**VF.** Para finalizar, como presidente de la Denominación de Origen, ¿qué espera de esta campaña?

**CA.** Como siempre, conseguir la satisfacción de todos los implicados en la cadena agroalimentaria, tanto del consumidor del que esperamos que se queda con ganas de más, la satisfacción de la distribución y, por supuesto, que nuestros agricultores reciban un precio digno a su trabajo y dedicación.

## Te ayudamos a llegar con éxito a tus mercados de interés

### **Control-Tec™** PERSIMMON

Mantener la firmeza de la fruta durante más tiempo, así como protegerla contra el pardeamiento interno debido a daños por frío en conservación, reduciendo las mermas.

### **SmartFresh™** Quality System

Una excelente opción para eliminar la astringencia del caqui, alcanzándose las características organolépticas óptimas que desean los consumidores.

### **FRESHCLOUD™**

FreshCloud™ es una plataforma digital integrada que monitorea y analiza datos en tiempo real, ayudándole a simplificar las comunicaciones dentro de tu operación y en toda la cadena de valor.

PASCUAL PRATS / Presidente de la Asociación Española del Kaki (AEKAKI)

# “La cosecha cae entre un 50% y un 60% respecto al potencial productivo”

*El sector del kaki afronta una nueva campaña con descensos de producción. Desde la Asociación Española del Kaki prevén una cosecha corta que se situará entre 180.000 y 200.000 toneladas cuando el potencial productivo actual se cifra en 380.000. Además, este ejercicio se enfrentan a una fuerte escalada de los costes que añaden una gran incertidumbre sobre cuáles serán los resultados finales de la temporada. En este sentido, Pascual Prats señala que ve difícil que con esta merma de cosecha “el productor este año tenga rentabilidad”. En el lado positivo, el sector del kaki continúa intentando abrir nuevos destinos para la exportación. El mercado de Bielorrusia ya se ha reabierto, Perú podría abrirse este año, y se sigue avanzando en el protocolo con China.*

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Qué previsiones manejan en la Asociación Española del Kaki para la presente campaña?

**Pascual Prats.** La climatología de marzo y abril ha marcado la presente temporada. Las lluvias continuadas afectaron a la floración y el volumen de producción de kaki previsto para esta campaña disminuye entre un 50% y un 60% respecto al potencial productivo.

Es decir, actualmente, en un año de plena producción, se podrían alcanzar 380.000 toneladas.

Esta campaña estimamos que la cosecha se moverá entre 180.000 y 200.000 toneladas.

Este año, además, hay campos que han contado con muy poca producción y el agricultor ha decidido no seguir aplicando tratamientos, porque aunque los precios de venta fuesen altos, con tan poca fruta en el árbol no se compensan los elevados costes.

Y al no realizar tratamientos se han incrementado los problemas de mosca blanca y negrilla. Hay muchas zonas de la Ribera del Xúquer, que son más húmedas, como Alzira, Carcaixent, Poble Llarga, Rafel Guaraf, Guadassuar, Villanueva de Castellón, Gavarda, Cárcer o Alcántara, en las que están teniendo bastantes dificultades con la mosca blanca y la negrilla.

Con estos problemas puede que incluso el volumen de producción descienda todavía más. Sobre todo va a haber menos disponibilidad de fruta al inicio de la temporada, en el primer tercio de la campaña, ya que las lluvias afectaron sobre todo a los árboles con el proceso de floración más adelantado. Por ello, prevemos que en el mes de octubre no llegarán al mercado grandes volúmenes.

**VF.** Además de la mosca blanca y la negrilla, ¿cómo está afectando este año la plaga del cottonet?

**PP.** Esta campaña, como hay menos producción, no está provocando los daños que se produjeron durante la pasada temporada. Hasta la fecha el cottonet no se ha expandido tanto como el año pasado. De todas formas, no tenemos soluciones efectivas para combatirlo. Como he comentado, este año, en muchas zonas, hay más problemas de mosca blanca y negrilla que de cottonet.

**VF.** Con el descenso de producción previsto, ¿se va a poder atender la demanda de todos los clientes?

**PP.** En este sentido va a ser una campaña complicada y será difícil poder suministrar a los clientes las cantidades que habitualmente demandan. Habrá que repartir la fruta disponible para que todos puedan tener kaki, aunque sin llegar a los volúmenes deseados. Tenemos clientes de muchos años y no podemos dejarles de servir.

**VF.** En este contexto, ¿cómo prevén que se comporten los precios?

**PP.** Los precios de venta los irá marcando la campaña. Nos encontramos en un momento de crisis. Los costes de todos los insumos necesarios para producir y comercializar, la mano de obra

o el transporte, han subido muchísimo. Este año la recolección también nos va salir más cara, entre tres y cinco céntimos más por kilo, porque se va a recoger menos volumen. Entre el campo y el almacén ciframos el incremento de costes entre los 22 y los 25 céntimos, debido a la subida de la electricidad, envases,

CO<sub>2</sub>, transporte, fertilizantes, fitosanitarios, etc. En estas circunstancias resulta complicado vaticinar cómo se va a desarrollar la temporada.

Constatando la merma de producción que hay en los campos, veo difícil que el agricultor este año tenga rentabilidad. Intentaremos que el precio de venta sea lo más elevado posible para minimizar las posibles pérdidas y lograr la máxima



**“Va a haber menos disponibilidad de fruta al inicio de la temporada, ya que las lluvias afectaron sobre todo a los árboles con el proceso de floración más adelantado”**

**“El objetivo es vender el kaki lo mejor posible, defenderlo y sacarle el máximo rendimiento. Pero en un escenario de crisis va a ser complicado vender la fruta cara”**

rentabilidad para el productor. Aunque será complicado porque gran parte de la venta de kakis se realiza a través de supermercados y siempre aprietan bastante en los precios. Aproximadamente entre un 70 y un 80% del kaki se comercializa a través de supermercados, sobre todo en Europa. Por eso,

su respuesta va a ser muy importante para el desarrollo comercial de la temporada.

Solo un 20% o un 30% de los kakis llegan al mercado a través de mayoristas. Los precios de los mayoristas funcionan en relación al binomio oferta-demanda, pero los supermercados demandan precios estables, sin grandes oscilaciones.

**VF.** ¿Cómo esperan que se desarrolle la comercialización?

**PP.** El objetivo este año es ir dosificando la salida de la fruta al mercado para no fallar a los clientes, y está claro que el producto se tiene que vender más caro porque la escalada de costes está siendo muy fuerte. Pero, como en cualquier producto, el ejercicio comercial también va a depender del nivel de demanda y consumo.

Este año los precios del melón o la sandía en los supermercados han estado en niveles altos debido a la escasez de producto y a la elevada demanda. Vamos a ver qué pasa con el kaki. Nuestro objetivo es que se venda lo mejor posible, defender el producto y sacarle el máximo rendimiento. Pero en un escenario de crisis va a ser complicado vender la fruta cara. Por eso, en mi opinión, con esta merma de cosecha, el productor no va a cubrir costes.

**VF.** ¿En qué fase se encuentran las iniciativas para abrir nuevos mercados para el kaki?

**PP.** No todo son malas noticias para el sector del kaki. Se ha solicitado, a través del Ministerio de Agricultura y Fe-

pex, que los inspectores chinos vengan a España a finales de octubre para seguir avanzando en el protocolo de exportación a China, un mercado que puede ser interesante para próximas temporadas. No obstante, todavía no sabemos en que fecha concreta vendrán.

También estamos pendientes de que nos visiten los inspectores de calidad y sanidad vegetal de Perú y que nos den luz verde para poder exportar a este país incluso esta misma campaña.

Por otra parte, el mercado de Bielorrusia, que se cerró a comienzos de este año, ya se encuentra de nuevo abierto para la exportación.

**VF.** Para finalizar, ¿qué opina sobre la propuesta de la vicepresidenta segunda del Gobierno, y ministra de Trabajo y Economía Social, Yolanda Díaz, de que la gran distribución ofrezca una cesta de la compra barata con productos básicos?

**PP.** Yolanda Díaz debería informarse sobre cómo funciona la cadena agroalimentaria. En el caso de las frutas y hortalizas, los precios se regulan en el mercado, en función de la oferta y la demanda. Además, la ley prohíbe fijar y pactar precios.

En el sector hortofrutícola los márgenes comerciales son muy reducidos y los productores ya vienen denunciando la pérdida de rentabilidad y las dificultades que están atravesando.

Por ello, en el caso de las frutas y hortalizas, fijar unos precios de venta aún más bajos para ofrecer una cesta barata supondría comercializar a pérdidas, lo que haría inviable la continuidad del sector. Nadie puede aguantar mucho tiempo perdiendo dinero. Y la propuesta de Yolanda Díaz puede ser la puntilla para un sector que se encuentra en una situación delicada, ya que no está logrando repercutir plenamente los incrementos de costes en el precio de venta de sus producciones.



Pascual Prats destaca las iniciativas para abrir nuevos mercados. / 00

# La unión hace la fruta

Together is better



## LISTADO DE ASOCIADOS

### AGRONATURA FRUITS, S.L.

46230 · ALGINET  
Tlf. 615.12.07.80  
**e-mail:** agronaturafruits@gmail.com

### FRUTAS ÁNGELA

46240 · CARLET  
Tlf. 669.19.39.07  
**e-mail:** salvador@frutasangela.es

### ARANTRADE, S.L.

21650 · CIEZA  
Tlf. 96.876.51.25  
**e-mail:** arantrade@hotmail.com

### BLASCO FRUIT, S.L.

12400 · SEGORBE  
Móvil. 609.05.43.12  
**e-mail:** joseluis@blasco-fruit.com

### BOSKAKI, S.L.

46840 · LA POBLA DEL DUC  
Tlf. 96.225.00.88  
**e-mail:** info@boskakisl.com

### CITRICS CARLET, S.L.

46240 · CARLET  
Tlf. 96.253.20.33  
**email:** comercial@citricscarlet.com

### DISPLAFRUIT, S.A.

46230 · ALGINET  
Tlf. 96.367.36.02  
**e-mail:** info@displafruit.com

### E. PONS GASCON, S.L.

46760 · TAVERNES DE LA VALLDIGNA  
Tlf. 648.63.44.53  
**e-mail:** e.pons\_gascon@yahoo.es

### FERMONDUC, S.A.

46840 · LA POBLA DEL DUC  
Tlf. 96.225.00.45  
**e-mail:** info@fermonduduc.com

### FRANCISCO MAGRANER AÑO, S.L.

46440 · ALMUSSAFES  
Tlf. 96.122.61.70  
**e-mail:** javiermagraner@iberdur.com

### FRUITES TOT L'ANY, S.L.

46600 · ALZIRA  
Tlf. 96.241.76.63  
**e-mail:** bernardo@fruitestotlany.es

### FRUTA DE AUTOR, S.L.

46800 · XÀTIVA  
Tlf. 615.10.43.44  
**e-mail:** comercial@frutadeautor.com

### FRUTAS ALEJANDRO, S.L.

46800 · XÀTIVA  
Tlf. 607.31.33.27  
**e-mail:** frutaspabel@frutaspabel.com

### FRUTAS CHESCO MARTÍNEZ, S.L.U.

12489 · SOT DE FERRER  
Tlf. 646.43.05.75  
**e-mail:** chescomartinez@hotmail.com

### FRUTAS ESTHER, S.A.

30550 · ABARAN  
Tlf. 96.877.00.00  
**e-mail:** com@frutasesther.es

### FRUTAS HERNARA, S.L.

46293 · BENEIXIDA  
Tlf. 96.258.00.57  
**e-mail:** comercial@frutashernara.es

### FRUTAS INMA, S.L.

46291 · BENIMODO  
Tlf. 96.253.14.71  
**e-mail:** pedidos@frutasinma.com

### FRUTAS MONTIFRUT, S.L.

46842 · MONTICHELVO  
Tlf. 616.96.43.12  
**e-mail:** frutasmontifrut@hotmail.com

### FRUTAS PASCUAL, S.L.

46841 · CASTELLÓ DE RUGAT  
Tlf. 96.281.36.22  
**e-mail:** frutaspascual@frutaspascual.com

### FRUTAS RANA, S.L.

46841 · RUGAT  
Tlf. 96.281.34.51  
**e-mail:** rana@gruporana.es

### FRUTAS ROSMI, S.L.

46667 · BARXETA  
Tlf. 96.222.82.17  
**e-mail:** frutasrosmi@telefonica.net

### FRUTAS SAMBA, S.L.

46812 · AIELO DE MALFERIT  
Tlf. 96.236.01.34  
**e-mail:** frutasamba@gmail.com

### FRUTAS VITORE, S.L.

46136 · MUSEROS  
Tlf. 96.142.10.09  
**e-mail:** frutasvitore@gmail.com

### GREEN FRUIT, S.L.

46013 · VALENCIA  
Tlf. 96.124.10.42  
**e-mail:** greenfruit@greenfruit.es

### HATO VERDE SAT 9972

46230 · ALGINET  
Tlf. 96.175.42.72  
**e-mail:** vicent@sathatoverde.com

### HNOS. LLOPIS SAT 15 CV

12591 · LA LLOSA  
Tlf. 96.262.31.87  
**e-mail:** info@hermanosllopis.es

### HUERTO LAS PARRAS SAT 47 CV

46100 · ENOVA  
Tlf. 96.297.92.57  
**e-mail:** pascual.prats@huertolasparras.com

### LA ESPESA SAT 189 ARA

22530 · ZADIN  
Tlf. 97.447.84.38  
**e-mail:** laespesa@frutaslaespesa.com

### LA VEGA DE CIEZA SCA

30530 · CIEZA  
Tlf. 96.845.57.79  
**e-mail:** vegacieza@vegacieza.com

### LUSIA FRUIT, S.L.

46200 · PAIORTA  
Tlf. 96.224.62.50  
**e-mail:** lusiafruit@lusiafruit.com

### MADREMIA, S.L.

46650 · CANALS  
Tlf. 96.224.11.76  
**e-mail:** e.madremia@gmail.com

### MARCOS MARCO SILVESTRE

46130 · MASSAMAGRELL  
Tlf. 607.11.67.19  
**e-mail:** gestion@melaniafruits.com

### MARTÍ FRUIT, S.L.

46837 · QUATRETONDA  
Tlf. 96.226.47.91  
**e-mail:** martifruit@martifruit.es

### MICOFRUIT IS LIFE, S.L.

46891 · EL PALOMAR  
Tlf. 650.84.77.45  
**e-mail:** ernesto.micofruit@gmail.com

### MONTESA INTEGRAL AGRÍCOLA SAT 1001

46814 · LA GRANJA DE LA COSTERA  
Tlf. 96.225.44.11  
**e-mail:** jamarti@morondo.com

### ONUBAFRUIT S. COOP. AND

21001 · HUELVA  
Tlf. 95.954.08.44  
**e-mail:** onubafruit@onubafruit.com

### PIPA'S FRUIT ALGINET, S.L.

46230 · ALGINET  
Tlf. 635.50.62.54  
**e-mail:** pipasfruitalginet@outlook.es

### RIBER MAGFRUITS, S.L.

46250 · L'ALCUDIA  
Tlf. 667.33.90.66  
**e-mail:** ribermagfruits@ribermagfruits.com

### RICAFRUT LLUTXENT, S.L.

46838 · LLUTXENT  
Tlf. 96.292.30.11  
**e-mail:** ricafрут@hotmail.com

### SANLLO EXPORT, S.L.

46816 · ROTGLÀ i CORBERÀ  
Tlf. 96.131.72.06  
**e-mail:** info@sanlloexport.com

### THE NATURAL FRUIT COMPANY

46612 · CORBERA  
Tlf. 96.004.66.45  
**e-mail:** joan.mico@thenaturalfruit.com

### THE NATURAL HAND, S.L.

46470 · ALBAL  
Tlf. 96.004.63.20  
**e-mail:** info@thenaturalhand.com

### VERCOM SAT 7075

46791 · BENIFAIRO DE LA VALLDIGNA  
Tlf. 96.281.04.76  
**e-mail:** oscarvercher@bollo.es

### YACUFRUT, S.L.

46830 · BENIGANIM  
Tlf. 96.292.01.07  
**e-mail:** yacufрут@hotmail.com





AgroFresh ofrece soluciones que además de conservar el kaki también preservan los recursos de nuestro planeta y reducen el desperdicio global de alimentos. / AGROFRESH

# Soluciones AgroFresh para la conservación de kakis

## ► AGROFRESH.

Se acerca la temporada de kakis y, con el objetivo de conservar estos frutos en el mejor estado posible, AgroFresh ofrece distintas soluciones con el fin de preservar los recursos de nuestro planeta y reducir el desperdicio global de alimentos.

En primer lugar, AgroFresh dispone del innovador equipo Control-Tec™ Persimmon, cámara de atmósfera controlada con CO<sub>2</sub> que posibilita la programación y regulación automática de todo el proceso para

la eliminación de la astringencia. Ayuda en la optimización, gracias a la regulación automática del caudal de inyección.

Además, detecta cualquier anomalía durante el proceso, realizando análisis de seguridad en el interior de la cámara durante su llenado y vaciado. Proporciona un control total sobre los procesos de conservación, maduración y eliminación de astringencia de kakis en las cámaras y facilita la observación y control de los parámetros ambientales de las



cámaras en cualquier momento y desde cualquier dispositivo electrónico compatible. Asimismo, es posible la adaptación de la tecnología a cualquier tamaño de cámara.

Su versatilidad facilita la adaptación de esta tecnología al tamaño de la cámara que tenga nuestro cliente.

Por otro lado, SmartFresh™ contribuye a mejorar el ciclo de gestión del kaki, gracias a su galardonado principio activo 1-MCP, que ayuda a aumentar su rentabilidad ofreciendo fru-

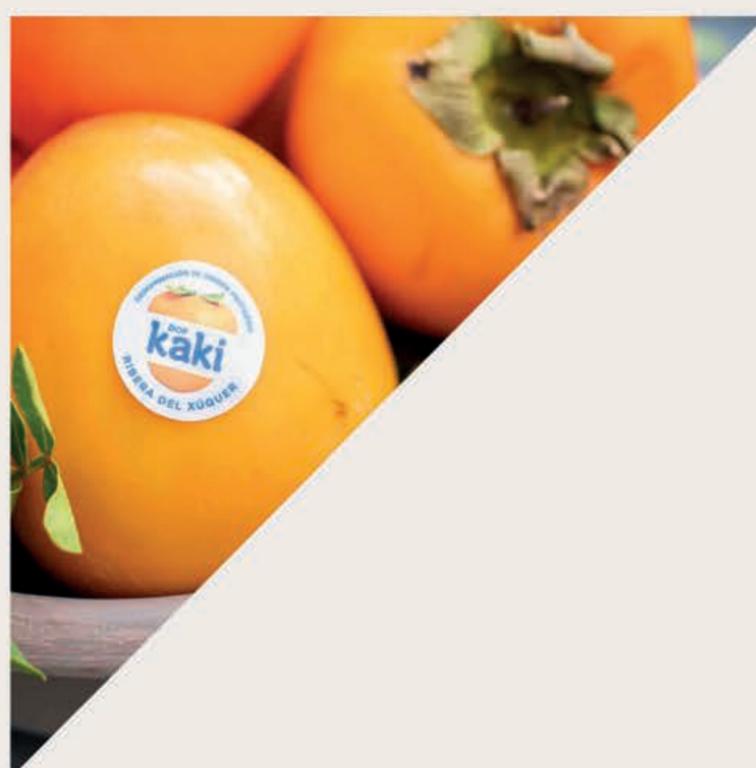
tos más firmes durante mayor tiempo. La tecnología SmartFresh ayuda a retrasar el ablandamiento del kaki durante el periodo de almacenamiento, a lo largo de su transporte hasta la cadena de distribución y en el lineal del supermercado. Pone la maduración "en pausa" contribuyendo a extender su potencial de conservación. La tecnología SmartFresh es especialmente valiosa a la hora de transportar productos a largas distancias, ayudando a mantener la frescura durante más tiempo, para satisfacer a los consumidores, reduciendo las mermas e incluso permitir el acceso a nuevos mercados más lejanos.

Finalmente, FreshCloud™ es una plataforma digital que permite captar, analizar y tomar decisiones desde la cosecha hasta el almacenamiento. Recopila información procesable, combina datos agregados, aprendizaje automático e inteligencia artificial para mejorar la eficiencia y sostenibilidad de la cadena de suministro. Optimiza la gestión de la cosecha mejorando su planificación y la toma de decisiones gracias a la visualización de datos en tiempo real de la cosecha y durante su almacenamiento.

Para obtener más información sobre estas y otras soluciones, contacte con el equipo técnico-comercial de AgroFresh o visite su página web, Agrofresh.com/es. Recuerde leer siempre la etiqueta y la información del producto antes de su uso y preste atención a las frases de advertencia y a los pictogramas.

**persiMon®**,  
la marca de kaki de la  
Denominación de Origen  
Kaki Ribera del Xúquer





Quando nuestra  
gente da lo mejor,  
nuestra tierra  
ofrece lo mejor

Y lo mejor es el Kaki Ribera del Xúquer, certificado bajo la marca comercial Persimon® por el Consejo Regulador, para garantizar el origen y la calidad de una fruta única, antioxidante, multivitamínica y que reduce el riesgo de padecer enfermedades degenerativas.

El año pasado los agricultores de la Comunitat Valenciana produjeron de forma sostenible hasta 41.000 toneladas de Kakis Ribera del Xúquer con certificación DOP.



**MOLT  
DE  
GUST**

Productos de Calidad  
Diferenciada y Ecológicos  
de la Comunitat Valenciana

CRISTÓBAL AGUADO / Presidente de AVA-Asaja

# “Los precios al agricultor deben superar los 0,40€/kg para cubrir costes”

*El cultivo de kaki retrocede en la Comunitat Valenciana. La fruta que desató una auténtica fiebre entre los agricultores que buscaban una rentabilidad superior a la naranja vive sus horas más bajas. El kaki lleva ya varias campañas sin levantar cabeza, y lo peor es que no se acaba de ver la salida. Este ejercicio viene marcado por una reducción del 50% de la producción en un contexto donde los altos costes, los problemas de plagas y las adversidades meteorológicas son los protagonistas. Un año más, en palabras del presidente de AVA-Asaja, “la rentabilidad del kaki está contra las cuerdas”.*

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** *¿Sigue el sector del kaki resentido por los resultados de campaña pasada? ¿Qué datos manejan para la actual?*

**Cristóbal Aguado.** El cultivo del kaki lleva ya varias campañas arrastrando un grave problema de rentabilidad y, en consecuencia, la superficie cultivada atraviesa también una tendencia negativa. Hasta 2018, el kaki era un cultivo alcista en la Comunitat Valenciana y llegó a rozar las 16.000 hectáreas, pero estos últimos cinco años ha retrocedido. Según la última encuesta Esysrce del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación estamos en 15.640 hectáreas, es decir, casi 350 hectáreas menos. Y este proceso se va a recrudecer mientras no haya una rentabilidad digna a pie de campo.

Al mismo tiempo, la falta de soluciones eficaces frente a plagas y enfermedades ha ido agravando los daños ejercicio tras ejercicio. Si la campaña anterior fue mala, los datos que manejamos para la presente no son mucho mejores y la prueba más evidente es la imagen de campos de kakis arrancados o, sencillamente, abandonados.

**VF.** *Se estima que esta campaña la cosecha de kaki será un 50% inferior a su potencial productivo. ¿A qué se debe esta reducción?*

**CA.** La reducción de la cosecha será de un 50% en adelante. Hay zonas donde las mermas son mayores e, incluso, encontramos parcelas que no tienen prácticamente ningún fruto. La principal causa es la anomalía climática, pero también es preciso subrayar el impacto de las plagas y enfermedades que, con las herramientas de control actualmente autorizadas, no pueden ni prevenirse ni controlarse. Es cuestión de tiempo que los cotonets, las moscas blancas y la mancha foliar acaben llegando a todas las zonas productoras.

**VF.** *¿Cómo ha afectado el mal tiempo?*

**CA.** Tras un mes de febrero con temperaturas extraordinariamente elevadas pasamos a un mes de marzo con temperaturas muy bajas, hasta iniciar abril con una ola de frío ártico.

Más adelante, se sucedieron otras adversidades climáticas, como las lluvias persistentes, las heladas y, finalmente, las sucesivas olas de calor durante el verano.

Así, el cultivo de kaki se ha visto afectado de manera casi continua por el mal tiempo, que ha sido uno de los principales



Aguado lamenta que las administraciones no agilicen los trámites oportunos para abrir el kaki a mercados exteriores. / AVA-ASAJA

culpables de la disminución de la producción.

**VF.** *Dado el aumento generalizado de los costes, ¿cuál es el baremo de precios que habría que pagar en el campo para garantizar una mínima rentabilidad?*

**CA.** Los costes de producción del cultivo de se han disparado un 40% en el último año en consonancia con el resto del sector agropecuario. En el caso del kaki —además del brutal encarecimiento de los combustibles, los abonos y la energía eléctrica necesaria para regar las explotaciones— hay que resaltar la elevada factura que pagan los agricultores para aplicar los tratamientos fitosanitarios contra las plagas y enfermedades. Tras la supresión de ciertas materias activas, los productos disponibles actuales son mucho más caros y, además, resultan menos eficaces, por lo que hay campos muy afectados a pesar de aumentar las aplicaciones.

En este sentido, los precios pagados en el campo deberían de incrementarse muchísimo más de lo que han hecho en el último año. De hecho, una cotización en origen de 0,40€/kg no es en absoluto suficiente para compensar el alza de los costes y la reducción de la cosecha comercializada.

**“El cultivo del kaki lleva ya varias campañas arrastrando un grave problema de rentabilidad y, en consecuencia, la superficie cultivada atraviesa también una tendencia negativa”**

**“Es preciso subrayar el impacto de las plagas y enfermedades que, con las herramientas de control actualmente autorizadas, no pueden ni prevenirse ni controlarse”**

**VF.** *¿Cuál es la situación de los cotonets esta campaña?*

**CA.** Tanto los cotonets como las moscas blancas han continuado este año su expansión en la Comunitat Valenciana. En las zonas donde ya estaban presentes han seguido causando estragos, dejando árboles llenos de negrilla, mientras que en otras zonas no afectadas hasta el momento ya han aparecido los primeros daños.

La falta de soluciones fitosanitarias o biológicas es la causa fundamental de este problema, al que debemos sumar el mal tiempo y el hecho de que muchos productores han desistido y han dejado sus campos sin tra-

tar, perjudicando a las parcelas cercanas. Si seguimos así, las plagas y enfermedades acabarán afectando a todas las áreas productoras de kaki.

**VF.** *¿Qué perspectivas comerciales hay para esta campaña? ¿Debe el kaki valenciano buscar nuevos mercados?*

**CA.** Si los mercados internacionales que hoy están cerrados estuvieran abiertos, tendríamos que duplicar y triplicar la producción de kaki. Con la cosecha actual no tendríamos bastantes ni para empezar.

El principal ejemplo es el veto ruso en 2014, que supuso un golpe demoledor para el sector; pues era un mercado emergente

**“La promoción es absolutamente imprescindible si queremos que el cultivo del kaki tenga futuro”**

con 200 millones de consumidores que adquiriría segundos calibres. Su cierre tan repentino contribuyó a la congestión de los mercados europeos al intentar redistribuir el producto y a presionar los precios a la baja.

En este sentido, llevamos años reivindicando al Gobierno español que agilice todos los trámites oportunos para abrir el kaki a mercados exteriores e incentivar, de esta manera, las exportaciones.

**VF.** *Siguiendo con la comercialización, ¿es necesario aumentar la promoción del kaki valenciano?*

Por supuesto. Y no solo es importante, sino que es absolutamente imprescindible si queremos que el cultivo de kaki tenga futuro, tanto en los mercados nacionales como internacionales. Todavía existen muchos consumidores que desconocen esta fruta y todas sus virtudes: su sabor extraordinario, sus excelentes propiedades nutricionales y su fácil consumo. Además, nuestra experiencia nos dice que, quien la prueba, repite.

Desde AVA-Asaja resaltamos enormemente el gran trabajo promocional que realiza la D.O. Kaki Ribera del Xúquer, pero también creemos que hay que dar un paso adelante y eso pasa por la constitución de una Interprofesional de Kaki que sea capaz de obtener fondos para crear e impulsar una campaña de promoción potente y eficaz.

**VF.** *¿Cuáles serían los principales objetivos de esta Interprofesional?*

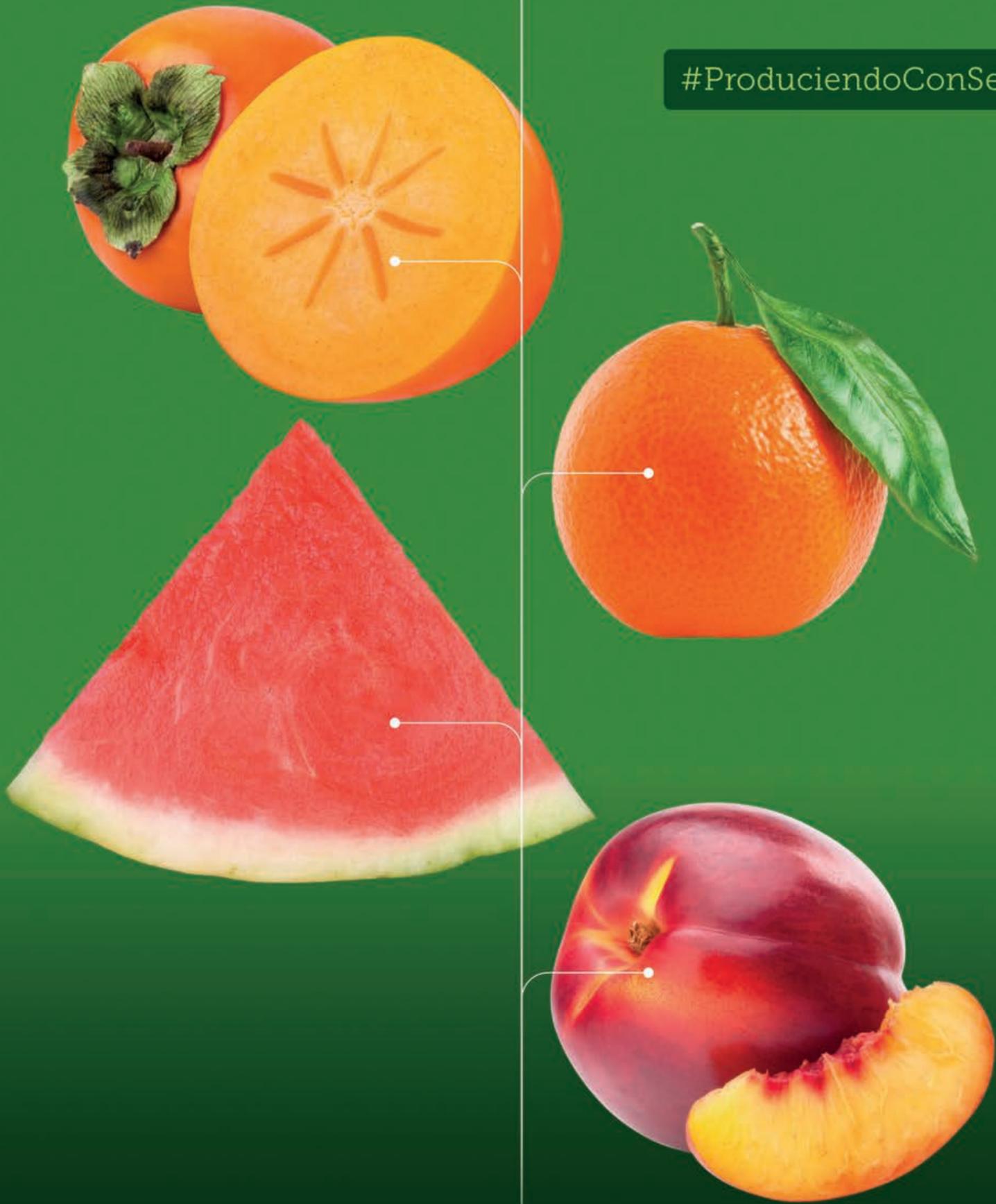
**CA.** El objetivo número uno de la Interprofesional sería sentar en una misma mesa a productores, comercializadores e industria —y, por qué no, a consumidores— para planificar la gestión de las campañas y lograr que todos los agentes involucrados en la cadena de valor puedan obtener unos precios razonables.

También podría ser el medio idóneo para mejorar la promoción del kaki, para incentivar la investigación o para mejorar la lucha contra las plagas y enfermedades, facilitando la interlocución con empresas de productos fitosanitarios.

**VF.** *¿Qué medidas habría que tomar para garantizar la viabilidad del cultivo del kaki en la Comunitat Valenciana?*

**CA.** La rentabilidad del kaki está contra las cuerdas. Pero las cosas pueden cambiar si el sector trabaja unido y las administraciones se implican en defensa de un cultivo que es clave para la economía y el paisaje de comarcas valencianas como La Ribera. Necesitamos soluciones verdaderamente eficaces frente a las plagas y enfermedades, seguros agrarios adaptados a las necesidades reales del cultivo, mayor investigación en nuevas variedades...y, en definitiva, unos precios justos que al productor le permitan cubrir los costes de producción y modernizar sus explotaciones. Mientras no haya nada de esto, al kaki le estarán arrebatando ese futuro tan brillante que merece.

#ProduciendoConSeguridad



producción propia, sostenible, responsable, innovadora



**canso**

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

Avda. Coop. Verge del Oreto, 1

46250 L'ALCÚDIA (Valencia) Spain

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

[www.cansocoopv.es](http://www.cansocoopv.es)

EDUARD ESPARZA / Responsable del Kaki en La Unió de Llauradors

# “La cosecha de kaki será bastante corta y más baja que la pasada”

El responsable del kaki de La Unió de Llauradors, Eduard Esparza, explica que las actuales previsiones indican una disminución del 50% de la producción en la próxima campaña, debido, principalmente, a las heladas de los primeros días de marzo que provocaron la caída de muchas flores y frutos, y al abandono progresivo de parcelas en plena producción a causa de los bajos precios que perciben los agricultores.

▀ ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** En junio se estimaba desde La Unió una disminución del 35% de la producción en la próxima campaña del kaki, ¿Cuál es la actual previsión de producción?

**Eduard Esparza.** En esas fechas nuestra previsión era de esa disminución respecto a una campaña normal. No obstante, las previsiones en este momento ya han descendido hasta un 50%. Por tanto, la cosecha de kaki será bastante corta y más baja que la pasada, que ya venía de una fuerte reducción sobre las anteriores. Varios son los motivos que han repercutido en este descenso de la producción, pero el principal es, sin duda, las heladas de los primeros días de marzo que provocaron la caída de muchas flores y frutos. Otro de los motivos es el abandono lento pero progresivo de parcelas en plena producción ante los bajos precios percibidos por los agricultores. Según los últimos datos disponibles, la cantidad de planta reproducida de kaki el pasado año por los viveros homologados se ha reducido un 4% sobre el anterior, y si lo comparamos con 2015, la reducción es de casi el 80%.

**VF.** En la campaña anterior el impacto de plagas como el cotonet afectó en gran medida al kaki, ¿Se



Desde La Unió explican que el cotonet afea el aspecto del kaki y las exigencias estéticas impiden comercializarlo. / ARCHIVO

espera que en esta campaña haya una disminución de este impacto respecto al año pasado?

**EE.** Este año se aprecia una menor incidencia de cotonet. Esta disminución del ataque de

“Desde La Unió proponemos a las administraciones más financiamiento en la lucha contra los diferentes cotonets que afectan al cultivo del kaki”

la plaga no es debido, ni a la ya de por sí dudosa eficacia de los fitosanitarios autorizados, ni es efecto de los depredadores y parasitoides del cotonet, ya que las poblaciones de estos son aún insignificantes. Quizás, como apuntan algunos técnicos, el gran período de precipitaciones primaverales, ha podido incidir y mermar la población de la plaga.

**VF.** ¿Cuáles son las pérdidas que está ocasionando el cotonet?

**EE.** Las pérdidas son altísimas. En la campaña anterior la afección en muchas parcelas fue tan notable que muchas de estas perdieron la totalidad de su producción. El cotonet afea el aspecto exterior del fruto, no daña el interior, pero las exigencias estéticas impiden comercializar dichos frutos.

**VF.** ¿Cuáles son las peticiones que se lanzan desde La Unió hacia las administraciones para intentar paliar el problema de las plagas?

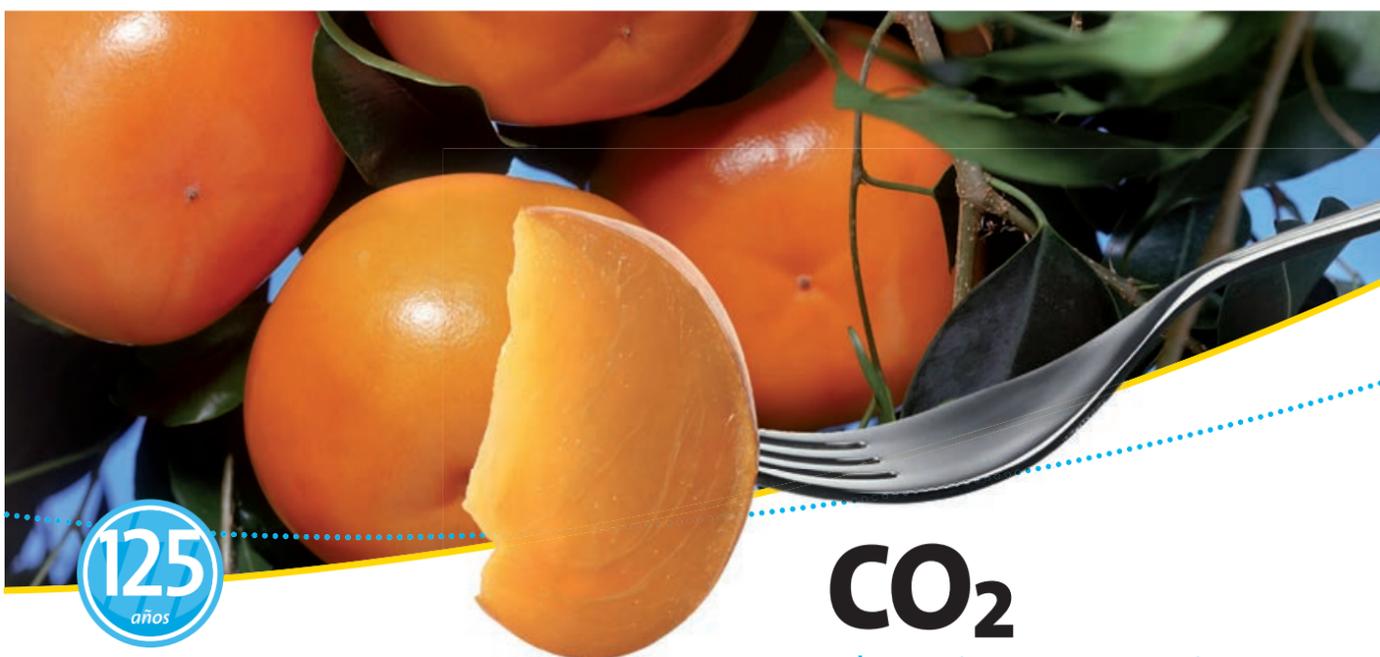
**EE.** Desde La Unió proponemos a las administraciones más financiación en la lucha contra los diferentes cotonets que afectan al cultivo del kaki, especialmente contra el tipo *Pseudococcus longispinus* que es el que más se instala en esta fruta. Proponemos las sueltas del depredador *Cryptolaemus monstrouzieri* y de los parasitoides *Anagyrus Pseudococci* y *Leptomastix dactylopii*. Para que este tipo de lucha sea efectiva contra la plaga serán necesarias unas sueltas masivas. Es decir, que los depredadores y parasitoides deben pasar hambre.

Otra vía de lucha contra el cotonet, que está desarrollándose y que debería de ser fuertemente apoyada por las administraciones, va en relación con el uso de feromonas en trampas de atracción y muerte, similares a las utilizadas contra la ceratitis capitata, mosca de la fruta, que da muy buenos resultados. Además, desde La Unió proponemos y exigimos un mayor control sanitario de las importaciones de fruta ante la entrada de posibles plagas y enfermedades que pudieran introducirse y acabar afectando a nuestros cultivos, tal y como ocurrió con el cotonet de Sudáfrica en los cítricos.

También pedimos una reciprocidad a las producciones procedentes de países terceros en cuanto a las exigencias normativas europeas, desde las laborales hasta las democráticas pasando por las fitosanitarias o de condicionalidad. Hasta que esto no se cumpla hay que restringir las importaciones de producciones procedentes de países terceros que no cumplan las normativas comunitarias.

**VF.** Con un aumento generalizado de los costes, ¿de qué manera afecta este problema a la producción del kaki?

**E.E.** Hablar de costes de producción es hablar, sobre todo, del precio de la energía, de fertilizantes y fitosanitarios. En primer lugar, y teniendo en cuenta que hoy en día la mayoría del cultivo es



125  
años

**CO<sub>2</sub>**  
el mejor tratamiento  
para eliminar la  
astringencia del caqui

Más información  
T 930 009 960  
oferta@carburos.com  
carburos.com

¡Síguenos en redes sociales!

**CARBUROS METALICOS**  
Grupo Air Products

por riego localizado, cada gota de agua que llega al árbol necesita de su consumo. El precio de esta energía es desorbitado y encarece enormemente el riego. En segundo lugar, el precio de los fertilizantes empieza a ser inasumible. Se achaca esta subida a la guerra de Ucrania, pero también consideramos que hay especulaciones interesadas. Finalmente, también estamos sufriendo la subida del coste de los productos fitosanitarios destinados al control de plagas, especialmente las plagas del cotonet, mosca blanca y hongo del kaki.

En definitiva, el aumento generalizado de los costes de producción imposibilitará el cultivo en determinadas zonas si no se repercute posteriormente en el precio que percibe el productor.

**VF.** *Respecto a nuevos mercados y con la actual guerra en Ucrania de fondo, ¿Qué lugares cree que deberían ser objetivo para el kaki?*

**“La afición del cotonet en algunas parcelas fue tan notable que provocó que muchas perdieran la totalidad de la producción”**

**“El aumento de los costes imposibilitará el cultivo en determinadas zonas si no se repercute en el precio que percibe el agricultor”**

**EE.** Siempre que hablamos de nuevos mercados, aparte de los ya tradicionales de la Unión Europea y el propio estado español, están las posibilidades del sureste asiático, los países árabes y algún país de sudamérica. Pero en una campaña como la actual, donde solo disponemos del 50% de la producción, solo podríamos hablar de pruebas de mercado o dar a conocer pequeñas cantidades en estos nuevos mercados. En relación con el conflicto en Ucrania, desde La Unió ya hemos pedido a la Conselleria de Agricultura una ayuda por las consecuencias de la guerra que consiste en el 5% de la contribución total del Feader al Programa de Desarrollo Rural para el periodo 2021-2022. Se trata de una medida específica destinada a proporcionar ayuda temporal excepcional en el marco del Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (Feader).

**VF.** *¿Creen necesaria la implantación de una Interprofesional del kaki?*

**EE.** Las mesas donde se sienta todo el sector para llegar a acuerdos son importantes. Pero el problema es que, cuando oímos la palabra “interprofesional”, nos viene a la mente la interprofesional citrícola y nos preguntamos qué hace y para qué sirve, y al mismo tiempo pensamos lo mucho que se podría conseguir. Si preguntamos a cualquier productor, pequeño o grande, de cítricos, no se siente ni participe ni identificado con esta interprofesional. En cambio, un productor de kaki asociado a la Denominación de Origen del Kaki te dice “yo soy denominación de origen” porque ve en televisión y en otros

medios su producto publicitado y con una gran promoción a todos los niveles de su marca Persimon, que la siente propia.

En La Unió no nos planteamos una negativa al 100% ante esta posible creación de una interprofesional del kaki, pero habría que poner en cuestión si sería a nivel autonómico o estatal, el sistema de representatividad, la financiación, los proyectos, objetivos, o quizás si habría que ligarla a la Denominación de Origen, porque más de un 75% de la superficie y de la producción están en el ámbito de la DOP Kaki Ribera del Xúquer.



En los costes de producción afectan sobre todo el precio de la energía, los fertilizantes y los fitosanitarios. / ARCHIVO



**100% NACIONAL**

**pe25iMon®**  
**BOUQUET**  
1997-2022

**KAKI PERSIMON BOUQUET**

La naturaleza es sabia.  
Nosotros también.

**25 años**  
Cultivando futuro  
con la fruta estrella  
de otoño

Gracias al saber  
hacer de nuestros  
agricultores

Gracias a tu  
sabia elección

**Anecoop**

RACIONES DE VIDA PARA EL CAMPO

# Cuidados postcosecha Decco para el kaki

## Producción kaki 2005-2022

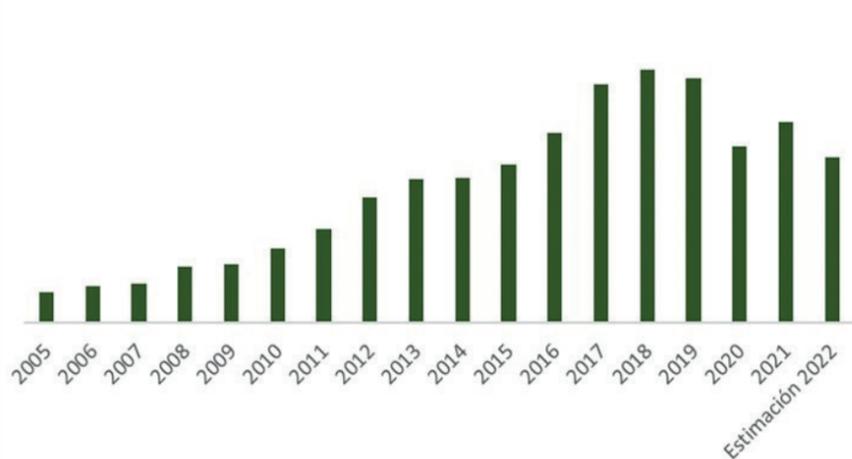


Ilustración Producción de Kaki en España 2005-2022

### DECCO IBÉRICA.

El kaki Persimmon es un cultivo relativamente nuevo en España cuyo despegue económico como un cultivo que puede complementar al cítrico se ha dado en la década de 2005-2015.

### PERSPECTIVA CAMPAÑA 2022 KAKI

Hoy, las hectáreas disponibles de este frutal se encuentran en regresión, así como la disponibilidad de plantas injertadas (-80% vs 2015) en invernaderos.

Estas acusadas mermas en la producción vienen provocadas por:

- Las heladas de primavera
- Las fuertes lluvias de marzo-abril
- El intenso calor del verano 2022

Problemas asociados con el exceso de producción han mermado el atractivo económico de este cultivo que se está intentando revertir con:

- La apertura de nuevos mercados internacionales
- Promoción del consumo del kaki
- Alargar la ventana de comercialización

### CUIDADOS POSTCOSECHA DEL KAKI

Para alargar la comercialización del Persimmon se deben tener en cuenta ciertas consideraciones:

- Se debe entrar en la cámara fruta con calidad suficiente, sin manchas ni plagas.
- No se debe cosechar después de lluvias o un periodo de alta humedad.
- Evitar partidas afectadas por el granizo para la conservación.
- Vigilar la presencia de plagas en las partidas compradas.
- Efectuar una correcta desinfección y puesta a punto del almacén y las cámaras de conservación.
- Limpiar y desinfectar los palots.

Para conseguir una comercialización de una fruta de calidad debemos apoyarnos en el conocimiento de un experto, ya que hay que tener en cuenta muchos parámetros.

Condiciones idóneas para la conservación del kaki Persimmon en postcosecha:

- Mantener la fruta a una temperatura estable entre 0-1°C
- Humedad relativa entre 90-95%<sup>a</sup>C
- Oxígeno entre el 3-5%
- Dióxido de carbono entre el 5-8%
- La cámara debe de estar libre de etileno
- Firmeza de los frutos superior a 4.5kg/cm<sup>3</sup>

### Brix entre 17 y 20

De no tener en cuenta estas pautas, con una alta probabilidad nuestra fruta sufrirá daños

|  |                       |
|--|-----------------------|
| Daños por frío                             | Ablandamiento         |
| Daños por etileno                          | Senescencia del fruto |
| Bajo oxígeno                               | Pérdida del sabor     |
| Distorsiones en el % de dióxido de carbono | Pardeamiento interno  |

### FITOPATOLOGÍAS POSTCOSECHA DEL KAKI Y SOLUCIONES DEL DECCO

El kaki sufre principalmente de dos tipos de fitopatologías:

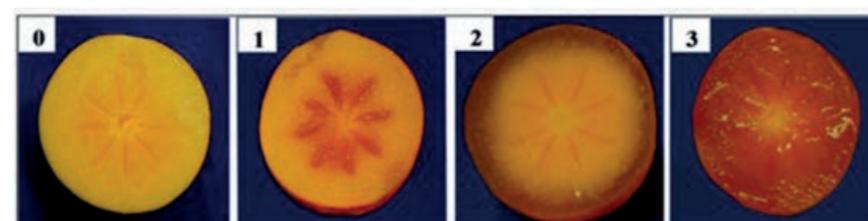


Ilustración 1: Escala utilizada para evaluar la severidad de los daños por frío, (0) fruta sana; (1) ablandamiento central en ausencia de semillas; (2) ablandamiento externo en epidermis y capas de parénquima; (3) fruta completamente ablandada (Tessmer et al., 2019)

- Hongos saprófitos: Negrilla
- La Alternaria Alternata: Mancha negra

### NEGRILLA DEL KAKI

Hay una clara simbiosis positiva entre las cochinillas algodonosas, comúnmente conocidas como cotonets y la proliferación de los hongos saprófitos que generan la negrilla.



Ilustración 2: Simbiosis positiva Gotonets con la negrilla del kaki. / FUENTE AGRONEWS C.V.

De acuerdo con el manual de la GVA sobre Gestión integrada de plagas y Enfermedades del kaki, la secreción de las cochinillas algodonosas de una melaza con gran cantidad de azúcares es idónea para el desarrollo de estos hongos y que su proliferación cree este manto negruzco que se adhiere a los frutos.

En principio, la negrilla no afecta a la calidad organoléptica del fruto, salvo en caso de desarrollarse bajo el sépalo que hará que el fruto madure más rápidamente. Sin embargo, los frutos afectados de estos hongos, sí que verán reducido su valor comercial.



Ilustración 3: Infección de Alternaria Alternata en Kaki Persimmon



Ilustración 5: Dos ensayos de eficacia del DECCO Pyr pot

La Alternaria Alternata es un hongo polífago que se visibiliza por unas características manchas negras, que suelen empezar en las hojas y en el fruto pero que puede afectar a toda la planta. Las esporas de este hongo se desarrollan en materia orgánica muerta (hojas, brotes, frutos...) y se diseminan e instalan en toda la parcela por la acción del viento, la lluvia...

Los factores que inducen al crecimiento de este hongo son el calor y la humedad constante, por lo que la post-recolección es un punto de la cadena de suministro crítico, pues es cuando se dan estas condiciones.

En DECCO hemos diseñado el DECCO Pyr pot que se utiliza en las cámaras de kakis para disminuir la proliferación de hongos como la Alternaria Alternata. Consiguiendo así aumentar la cantidad disponible de fruta para su comercialización.

En DECCO somos expertos en postcosecha, impactamos tu negocio positivamente haciendo que después del periodo de postcosecha haya frutos More. Beautiful. Fresh. Que no es otra cosa que hacer que haya más y mejor fruta disponible para el mundo.

### INFORMACIÓN

- Registrado en España ES-00186
- Formato comercial de 250 gr y 1.000 gr
- Secuencia de uso recomendada:
- 1MCP-DECCOpyr pot-Desastringencia

### CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

- Pirimetanol 30% GE
- Producto preventivo y curativo
- Amplio espectro fungicida

Ilustración 4: Información del DECCO Pyr pot

# Innovación al servicio del kaki

La firmas AgroFresh, Decco, Cajamar y Labcolor muestran sus soluciones y servicios en una jornada organizada por la Asociación Española del Kaki

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

La Asociación Española del Kaki organizó el pasado jueves una jornada en la que se constató la fuerte caída de producción prevista para esta campaña. No obstante, y a pesar de los problemas que se prevén en este ejercicio, los miembros de la asociación siguen creyendo en el futuro de esta fruta. Un futuro ligado, entre otros muchos factores, a la innovación. Por ello, AgroFresh, Decco, Cajamar y Labcolor mostraron a los asociados de la entidad soluciones y servicios dirigidos al sector en el encuentro celebrado en Alginet.

AgroFresh ofrece un amplio abanico de soluciones para toda la cadena de suministro. Sergio Aparicio, Iberia Comercial Manager de la compañía, mostró en su intervención las cámaras de desastringencia y maduración Control-Tec CAM Kaki, la tecnología Control-Tec CAM Pure Air y la gama de desinfectantes y detergentes. Pero sin duda, el producto estrella continúa siendo el regulador de la maduración SmartFresh.

Sergio Aparicio confirmó que actualmente están pendientes de la autorización de Harvista para manzana, y posteriormente podría solicitarse para el kaki si los resultados son satisfactorios. El objetivo de esta tecnología pre-cosecha es poder controlar la ma-



Representantes de las firmas participantes en la jornada junto a Pascual Prats, presidente de AEKAKI. / O. ORZANCO

duración de la fruta en el campo, lo que puede ayudar a expandir la ventana de cosecha.

Por su parte, David Ferrer, director de Desarrollo Comercial, expuso los beneficios que aporta FreshCloud, la plataforma digital integral desarrollada por AgroFresh. Esta tecnología facilita que los datos y conocimientos valiosos y de calidad sean fáciles de capturar, integrar, analizar y compartir para tomar decisiones.

Durante la jornada, Decco presentó su nueva imagen corpora-

tiva y también mostró sus soluciones para afrontar problemas como el planchado del kaki, la *Alternaria alternata* o la negrilla. Su director comercial, Luis Catalá, detalló las soluciones postcosecha de la compañía para reducir las mermas en el kaki.

Para combatir el planchado del kaki, la firma ofrece Decco Screen, una solución que crea una capa fina de calcio micronizado sobre el fruto que actúa maximizando la difusión solar, permitiendo al árbol hacer la fotosíntesis y

disminuyendo considerablemente la temperatura de la planta.

Por otra parte, durante la conservación de una fruta como el kaki la *Alternaria alternata* es el mayor desafío. Y ante este reto, Deccopyr Pot es la solución registrada por la empresa para combatir este problema. Deccopyr Pot es la presentación fumígena de Pirimetanol, un fungicida de última generación de amplio espectro de eficacia contra *Monilia*, *Penicillium*, *Botrytis*, *Gloesporium*, *Alternaria* y bajo perfil toxicológico.

Otro problema en el cultivo del kaki es la negrilla. Decco Sol Negrilla es un detergente especialmente diseñado por la compañía para reducir y hacer frente a esta problemática.

Luis Catalá finalizó su intervención exponiendo la efectividad de otras tres soluciones que pone la empresa a disposición del sector: Decco Bio, Decco Aerosol Ultra y Decco Aerosol Plus, tres sistemas de desinfección ambiental para centrales hortofrutícolas.

Mar Quirante, del departamento comercial de Labcolor, detalló los servicios que puede ofrecer al sector este laboratorio agroalimentario de referencia. El centro ya realizó para la Asociación Española del Kaki un estudio estadístico de residuos de plaguicidas y contaminantes en la campaña 2021/2022 en la que se analizaron 110 muestras. En este sentido, Mar Quirante señaló que es importante controlar mediante análisis que todas las partidas estén correctas para evitar problemas o reclamaciones posteriores.

Por último, Carlos Baixauli, director del Centro de Experiencias de Cajamar en Paiporta, explicó a los asistentes el funcionamiento de la plataforma Tierra, una iniciativa para impulsar la digitalización y la sostenibilidad del sector agroalimentario. Baixauli analizó con más detalle las herramientas para riego y fertilización disponibles en la plataforma.

Por otra parte, José Manuel Enríquez, gerente de negocio agroalimentario de la Dirección Territorial de Valencia, explicó las posibilidades de financiación a medida que ofrece el grupo para el sector agroalimentario.

Sabemos que cuidar  
cada pieza no solo  
va de fruta.

Va de campo  
y de personas.



**DisplaFruit**

CARLOS NEMESIO / Responsable de Kaki del Grupo Anecoop

# “La fuerte merma de cosecha marcará la campaña 22-23 de kaki”

*Esta es la noticia que confirman los diferentes responsables del mundo del kaki en la Ribera del Xúquer. La adversa meteorología en las diferentes fases del cultivo es, una vez más, la causa principal de este fuerte descenso productivo. Desde el Grupo Anecoop, Carlos Nemesio avanza que, en el caso del grupo cooperativo, en comparación al año pasado, hay un 37% menos de cosecha, pero este porcentaje se eleva al 53% si se compara con las previsiones que se realizaron en el mes de febrero. Una campaña corta, con predominio de calibres medianos, que llega con retraso y que tiene como reto compensar esta pérdida de cosecha y los altos costes de producción con precios más altos, es el escenario que presenta este año el kaki Rojo Brillante de los socios de Anecoop.*

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.  
Valencia Fruits. A mediados de septiembre, ¿cuáles son las previsiones que maneja Anecoop para esta nueva campaña de kaki?

**Carlos Nemesio.** La primera información que debemos anunciar es la fuerte merma de producción que esperamos. En comparación a las previsiones que se realizaron en el mes de febrero, teniendo en cuenta todas las hectáreas plantadas en el sector cooperativo, y las elaboradas a principios de septiembre, las cifras son de un 53% menos de cosecha. Y si la comparamos con la campaña 2021, que también fue corta en producción, el porcentaje de merma es del 37%.

**VF.** ¿Cuáles las causas de estas fuerte mermas que se han contabilizado desde Anecoop?

**CM.** Principalmente se deben a una meteorología adversa. Hablar de cambio climático puede sonar muy tópico, pero desgraciadamente es una realidad. Este año, hemos tenido un invierno muy suave, con temperaturas más altas de lo normal para esta estación, mientras que la primavera ha sido muy lluviosa, con temperaturas frescas, y luego hemos tenido un verano con varias olas de calor. Todo este desajuste en la climatología, ha hecho que los árboles de kaki no se hayan desarrollado como toca. Por ejemplo, en el momento en el que el árbol tenía que empezar a dar flor y luego dar fruto, debido a las adversas condiciones meteorológicas, en vez de eso, directamente cayó al suelo, pero el árbol continuó su desarrollo vegetativo produciendo mucha hoja. El resultado es que en el mes de junio se podían ver árboles sin prácticamente frutos.

Si una hanegada de kaki, normalmente, puede dar alrededor de 2.000-3.000 kilos, este año hay zonas en las que la cifra no su-



Carlos Nemesio confirma que este año habrá predominio de calibre medio, un punto por debajo del obtenido en 2021. / NR

pera los 50 kilos por hanegada. Evidentemente, hay zonas más afectadas que otras, pero en general, las pérdidas de cosecha son muy importantes.

**VF.** Desde el campo cuentan que estas mermas se concretarán sobre todo en la primera parte de campaña. En el caso de las producciones de Anecoop, ¿será similar esta situación? ¿Hasta qué mes podemos considerar esta ‘primera parte’ de campaña?

**CN.** Efectivamente, respondiendo a la primera pregunta, el grueso de mermas se concentrará en las primeras semanas de recolección. Dicho esto, hay que recordar que el kaki que se cultiva en la Ribera de Xúquer, en un 99%, es la variedad Rojo Brillante. Es cierto que, gracias a los tratamientos en campo, es posible adelantar o retrasar el momento de la recolección, pero no es comparable a otros cultivos como los cítricos, en los que hay

**“A pesar de la merma prevista, nuestro objetivo, a nivel de ventas, es llegar hasta después de Reyes (semana 1) y evitar los picos de producción en los meses finales de 2022”**

**“Si algo tenemos claro es que, vengan como vengan las campañas, no podemos dejar de promocionar nuestros productos. Por lo tanto, este año se mantendrán las diferentes acciones de promoción pero readaptando y reajustando el programa de marketing”**

variedades desde extratempranas hasta tardías. Pero, respondiendo a la segunda pregunta, hasta finales de octubre se podría considerar como ‘la primera parte de la campaña’.

Por lo tanto, en aquellas plantaciones en las que se han apli-

cado estos tratamientos para empezar antes a recolectar es donde se esperan más pérdidas de cosecha, al ser las que más han sufrido la caída de flor que he mencionado anteriormente.

Esto consecuentemente supondrá un retraso en el inicio

de la temporada fuerte con volumen comercial.

**VF.** Confirmado este retraso, ¿para cuándo espera Anecoop estos volúmenes más importantes?

**CN.** En campañas normales, a principios de octubre ya se comenzaban a realizar los primeros cortes, sin embargo, este año habrá que esperar hasta la semana 42 (del 17 al 23 de octubre) para tener el volumen comercial habitual.

La planificación es mantener un equilibrio entre los volúmenes de entrada en almacén y la oferta entre la semana 42 y 51, y a partir de esa semana, continuar esta misma línea sacando la fruta de cámara y alargar lo máximo posible el calendario comercial, teniendo en cuenta que va a ser una temporada más corta de lo normal.

Nuestro objetivo es llegar hasta después de Reyes (semana 1) y evitar los picos de producción en los meses finales de 2022.

**VF.** Volviendo a la parte del desarrollo de cultivo, ¿cuál ha sido el nivel de incidencia del co-tonet en kaki?

**CN.** Podemos confirmar que la incidencia este año ha sido menor por dos factores. En primer lugar, por la efectividad de las medidas de control puestas en marcha; y, en segundo lugar, por las altas temperaturas que se han registrado en verano, que también le afectan, y esto ha ayudado a que su incidencia haya sido menor en comparación a años anteriores. El hecho de que también haya menos fruta, es otro factor a tener en cuenta.

**VF.** En otros cultivos de otoño se están confirmando calibres más pequeños por causa de una adversa meteorología. ¿Se espera que ocurra lo mismo en kaki?

**CN.** Cuando se produjo la caída de la flor, todo hacía indicar que, con menos frutos por árbol, el calibre sería mayor. Pero con el verano tan caluroso y seco que hemos tenido, el fruto no ha logrado alcanzar el tamaño que se esperaba. Si lo comparamos con la campaña 2021, podemos confirmar que en 2022 el calibre estará un punto por debajo. Será un calibre mediano, pero no pequeño.

A nivel comercial, este aspecto no es la mejor ‘carta de pre-

**G** 50 Años Vistiendo la Fruta  
**GERVISAN S.A.**  
Artes Gráficas

Pol. Ind. Masía de Juez • Calle Els Moliners, 12 • 46900 TORRENT, Valencia  
comercial@embalajesgervisan.com • www.embalajesgervisan.com

Tel.: +34 96 155 00 21

• CUBRE cajas Polietileno • Flow pack • Cubre cajas OPP con adhesivo • Forros - Cubrefondos.

TAMBIÉN CON MATERIAL BIODEGRADABLE.

CONSULTENOS



sentación', sin embargo, algo que tenemos que dejar claro ante los clientes es que la merma de kaki, en general, es tan fuerte, que, si no adaptan su programa de compras, sobre todo aquellos que buscan calibres gordos, es posible que tengan falta de fruta.

También hay que recordar que esta situación puede cambiar si se cumplen las previsiones de lluvias que hay, ya que el agua es factor clave para que el fruto coja tamaño.

**VF.** Con una cosecha más reducida, ¿se espera una campaña con precios más altos respecto al año pasado? ¿Se podrá repercutir el incremento de los costes en el precio final?

**CN.** En el tema precios tenemos dos retos importantes este año. El primero, ante los productores, que han invertido en tratamientos igual que otros años, pero que, debido a las mermas, su remuneración será menor. Por tanto, tenemos el reto de lograr el precio más alto para compensar esta pérdida de kilos y que las explotaciones de nuestros socios agricultores sigan siendo rentables.

El segundo reto es gestionar el mercado con una estrategia que permita mantener un equilibrio en toda la cadena de valor: estamos ante una campaña con menos kilos, donde la demanda es seguro que jugará en favor del precio, un precio que, en el caso de Anecoop y sin ánimo especulativo, intentaremos que llegue a los niveles más altos, conscientes de la situación general, la marcha de mercado y la realidad de los agricultores, que necesitan compensar unos costes de producción que se han visto disparados en 2022.

**VF.** ¿Qué repercusión tendrá esta fuerte merma en las campañas de promoción que Anecoop diseña año tras año para dar a conocer el producto e incentivar el consumo?

**CN.** Si algo tenemos claro en Anecoop es que, vengan como vengan las campañas, no podemos dejar de promocionar nuestros productos, y en particular el kaki. La clave está en plantear el programa de marketing de acuerdo a la situación de cada producto e invertir racionalmente y de la forma más efectiva posible.

Este año, por ejemplo, en las campañas que gestiona la Denominación de Origen Kaki de la Ribera del Xúquer, se ha decidido —por segundo año consecutivo— no realizar la campaña de promoción en Brasil. Y en el caso de Anecoop, la decisión adoptada es mantener las diferentes campañas de promoción, pero readaptando y reajustando el programa de marketing.

PEDRO SÁNCHEZ / Director gerente de CANSO

## “Esperamos una campaña con tensiones entre clientes y productores-comercializadores”

Así de claro se expresa el director-gerente de CANSO, Pedro Sánchez cuando habla de las expectativas de la presente temporada de kaki de la Ribera del Xúquer. Con la importante merma de cosecha prevista este año, debido a las extremas condiciones meteorológicas tanto en invierno como en verano, la campaña comercial se prevé compleja. Y a pesar de esta falta de kilos, el director gerente de CANSO hace hincapié en que es fundamental que el cliente sea consciente de la importancia de darle rentabilidad al productor, ya que la falta de esta incidirá directamente en la producción, provocando más tensiones en los próximos años.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Cuáles son las previsiones de cosecha que maneja CANSO para esta campaña de kaki? ¿Se confirma en CANSO la merma productiva que se anuncia en el sector?

**Pedro Sánchez.** Venimos de una campaña con unos rendimientos de producción por superficie muy altos. En cambio, para la presente campaña, la merma del kaki es un hecho generalizado en todas las zonas de producción.

Ello es debido a que, durante el mes de marzo, momento en el que brota el árbol, la climatología ha sido desfavorable y ha provocado la expulsión de la fruta del árbol, a causa de las lluvias persistentes y de la falta de luz. Todo ello indica que tendremos una merma de producción respecto a un año natural de un 50%.

**VF.** ¿Cuál es el estado de los frutos en árbol? ¿Se confirma desde CANSO unos calibres más bajos en comparación al año pasado?

**PS.** El estado de los frutos en árbol es satisfactorio, en tanto en cuanto, tenemos un control sobre la plaga del cotonet, que tanto perjudicó la calidad del kaki en la campaña anterior.

En cuanto al calibre, la diversidad en la edad de las distintas plantaciones provoca que tengamos todo tipo de calibres durante la campaña. No obstante, como en todas las campañas, el calibre irá aumentando a lo largo de esta con las lluvias del otoño.

**VF.** En general se habla de un cierto retraso en el inicio de la campaña, en el caso de la cooperativa, ¿cuándo prevén empezar a comercializar con volúmenes fuertes?

**PS.** La climatología es un factor fundamental en el inicio



Pedro Sánchez recalca que compensar las pérdidas productivas y cubrir, en cierta medida, los incrementos de costes es “una necesidad”. / R. FUERTES

de la campaña, la temperatura nocturna de los últimos días previos a esta es la que va a determinar el inicio o el retraso de la campaña.

Se prevé que en los últimos días de septiembre o primeros de octubre, empecemos la comercialización en variedad Rojo Brillante, la cual se incrementará rápidamente en la primera quincena del mes de octubre.

**VF.** En el seno de la cooperativa, ¿cómo está siendo la evolución de este cultivo en comparación a otras producciones de peso como los cítricos?

**PS.** La evolución en la producción de kaki es totalmente estable, situándonos en la actualidad en las 1.400 hectáreas de producción de este cultivo. Llevamos dos años complicados por la situación de precios y aprovechamientos, y es por eso que nuestros socios intentan diversificar riesgo con otras producciones distintas al kaki. Por todo ello, seguimos incrementando la producción de cítricos y hortalizas.

**VF.** ¿Cuál es la cifra de comercialización que esperan alcanzar este año?

**PS.** Esperamos poder rebasar las 20.000 toneladas para poder pasar el umbral de merma del 50% respecto a la campaña anterior.

**VF.** Del volumen total de kaki, ¿qué porcentaje se comercializará bajo el sello de la DO?

**PS.** Dependerá bastante de la calidad del producto. De momento la situación de plaga y los defectos cosméticos respecto al año anterior, son más favorables y además, esperamos poder mejorar los aprovechamientos.

**VF.** En cuanto a mercados, con la merma que se espera, ¿cómo se ha planificado la exportación?

**PS.** La falta de producto, a causa de la merma generalizada indicada anteriormente, va a provocar una gran tensión en el mercado. Por todo ello, es fundamental que el cliente sea consciente de la importancia de darle rentabilidad al productor, ya que la falta de esta incide directamente en la producción,

provocando más tensiones en los próximos años.

El reto es ser capaces de poder repercutir el incremento exponencial de costes que nos está afectando y estos factores marcarán las cuotas de exportación de los diferentes países, principalmente europeos.

**VF.** Hablando de precios, ¿esta será una campaña con precios por fruta más caros que en 2021?

**PS.** Con subidas de costes de producción y confección superiores al 30% y bajadas de productividad en el mejor de los casos cercanas al 50%, sino podemos repercutirlo en precio sería un gran fracaso y el futuro se complicaría muchísimo.

**VF.** ¿Será posible este año compensar las pérdidas productivas y cubrir en cierta medida los incrementos de costes con estos precios más altos que se esperan?

**PS.** No podemos hablar de posibilidad, sino de necesidad; es nuestra obligación repercutirlo y darle viabilidad al productor y asegurar así la producción en los próximos años.

En otras situaciones climatológicas, el seguro agrario puede compensar la falta de producción o de calidad de la fruta, pero en esta ocasión, el seguro agrario no cubre la merma de producción presente en esta campaña y el agricultor va a tener que realizar esfuerzos máximos para poder soportarlo.

**VF.** ¿Cuáles son en opinión del director-gerente de CANSO las claves que marcarán la presente campaña de kaki?

**PS.** Va a ser una campaña donde se van a generar muchas tensiones entre clientes y productores-comercializadores y vista la poca disponibilidad existente y la situación de partida, hay que trabajar todos juntos por dar viabilidad al proyecto.



¡Visítanos del 4 al 6 de octubre!

**fruit attraction**

Pabellón 10 Stand 10D11

OUR INNOVATION, YOUR EFFICIENCY  
TU SOLUCIÓN GLOBAL

Automatización | Calibrado | Clasificación | Packing



# DECCO Pyr Pot

## Fungicida

Tenemos la solución contra la Alternaria Alternata del kaki

- Registro definitivo en kaki ES-00186
- Solución fumígena
- Basado en pirimetanil, molécula de bajo perfil toxicológico

