



Hortalizas de invierno

valencia fruits
dossier

VÍCTOR MORERA / Presidente de la DOP Alcachofa de Benicarló

“La introducción de la alcachofa de semilla en la DOP es primordial”

Desde la DOP Alcachofa de Benicarló, su presidente, Víctor Morera, avanza una de las claves que marcará el futuro de esta carismática hortaliza de la comarca costera del Baix Maestrat (Castellón). Se trata de la aprobación de la alcachofa de semilla como variedad protegida. Esto supondría poder ampliar los volúmenes certificados y sobrepasar las 2.000 toneladas.

NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Cuáles son las particularidades de la alcachofa de Benicarló para haber logrado ser reconocida como DOP?

Víctor Morera. Es un reconocimiento que obedece al buen hacer tradicional del agricultor de esta zona, que generación tras generación, ha trabajado con empeño y esmero estas tierras obteniendo una altísima calidad en sus producciones.

Además de eso, el mar Mediterráneo rodea las tierras de cultivo haciendo que estas se enriquezcan y la alcachofa se desarrolle con una calidad excelente, redonda, consistente y compacta. También el microclima de la zona da, de forma natural, una mayor resistencia al cultivo.

La variedad sobre la que se asienta la producción es la Blanca de Tudela, una alcachofa que producida en Benicarló destaca por su forma chata y compacta, su peculiar hoyuelo, y sus hojas flexibles, resistentes y muy apretadas.

Todas estas particularidades han hecho que la alcachofa de Benicarló, tras asentar las bases e iniciar los trámites de la futura DOP en 1994, cuatro años después la conselleria de Agricultura ratificara la DOP “Alcachofa de Benicarló”; dos años después lo hiciera el ministerio de Agricultura y en 2003 obtuviéramos el reconocimiento de la UE.

VF. ¿Cuáles son las cifras de la alcachofa de Benicarló?

VM. La superficie de cultivo ronda las 250-300 hectáreas, con una producción de 1.500.000-



Víctor Morera es ingeniero técnico agrícola y procede de familia agricultora. / DAB

2.000.000 de kilos, dependiendo del año, y alrededor de 60 agricultores dedicados a su cultivo.

El área protegida por la DOP abarca los municipios del norte de la costa de Castellón: Benicarló, Peñíscola, Càlig y Vinarós.

Bajo la DOP solo se acogen las alcachofas de categoría extra y primera. Esto significa un diámetro de 6 cm, punta achatada, un marcado hoyuelo central y hojas apretadas, blancas y lisas, sin rascones.

VF. ¿Tienen una estimación de los kilos que se podrán certificar en la presente campaña?

VM. Las cifras dependerán mucho del tiempo que haga durante toda la temporada y de sus efectos en las producciones. Por ejemplo, el fin de semana del 12 de noviembre, las lluvias que cayeron en la provincia de Castellón

no afectaron de igual manera a los municipios productores de alcachofa, pero sí hubo daños en algunas parcelas con plantas literalmente ahogadas. Por lo tanto, es previsible que haya problemas de rendimiento en las zonas tocadas por estas lluvias. A la espera de que se confirmen los daños y de lo que nos depara la meteorología en los próximos meses, los volúmenes que tradicionalmente se han certificado en años anteriores están bastante asentados, por lo que la cifra rondará entre las 1.500 y 2.000 toneladas.

VF. ¿Cuáles son las actividades de la DOP Alcachofa de Benicarló?

VM. En primer lugar, la promoción. En este punto, nuestro objetivo es promocionar el consumo interno, impulsar y afianzar esta marca de calidad, desarro-



La DOP está trabajando en la modificación de su Pliego de Condiciones para introducir también la alcachofa de semilla, cuya producción está creciendo mucho en los últimos años. / BENICARLÓ TURISME

llar nuevos nichos de mercado y diferenciar nuestro producto ante los consumidores.

Para lograr esta diferenciación, la DOP realiza un control exhaustivo de las producciones y solo certifica las alcachofas que cumplen con los requisitos marcados en las bases del consejo regulador.

Por otra parte, otra de las líneas de trabajo es la mejora de la calidad vegetal. Para lo cual se está trabajando en la obtención de plantas nuevas.

Asimismo, otra de las actuaciones en la que llevamos un tiempo trabajando, de vital importancia para el futuro de esta producción, es la ampliación varietal dentro de la DOP, incluyendo como variedades protegidas también a la alcachofa de semilla. En este punto, podemos avanzar que ya se ha presentado toda la documentación a Conselleria, y confiamos en que llegue en breve su aprobación para, de cara a la campaña que viene, certificar también bajo la DOP Alcachofa de Benicarló las producciones que se cultivan a partir de semillas procedentes de semilleros, que también estarán certificados.

VF. En diciembre se cumple un año de su nombramiento como presidente del Consejo Regulador de la DOP Alcachofa de Benicarló. ¿Cómo han sido estos 12 meses de presidencia? Y ¿cuáles son los retos que se ha marcado?

VM. Han sido meses de mucho trabajo, pero satisfactorios. Afronto esta presidencia con ilusión y con el propósito de conti-

nuar con la gran labor realizada por el antiguo presidente, Francisco Lluch, principalmente en las relaciones con las diferentes instituciones tanto provinciales como autonómicas. Otro de los retos es intensificar la promoción, dar a conocer nuestra comarca, sus gentes y nuestro producto estrella. Para ello, estamos trabajando en buscar sinergias con otros sectores como el gastronómico, el turístico y el cultural. Vamos por buen camino y todo este trabajo se verá en la próxima ‘Fiesta de la Alcachofa’ que celebrará, el último fin de enero de 2023, su 30ª edición.

También se apostará más por las redes sociales y el comercio electrónico para dar a conocer y atraer a un mayor número de consumidores, especialmente a la gente joven.

Como último reto, mencionado anteriormente y personalmente uno de los más importantes, es la aprobación de las variedades de semilla como DOP.

VF. En estos retos, ¿abrir mercados fuera del territorio nacional no es una prioridad?

VM. Uno de los handicaps de la alcachofa es que se trata de un producto muy perecedero que no admite muchos días de viaje. Digamos que no tiene la postcosecha que pueden tener otras hortalizas de temporada. Es por eso que su consumo está muy localizado en el territorio nacional, donde goza de reconocimiento por su gran calidad. De todas formas, sí hay empresas que exportan alcachofa DO a mercados cercanos como Francia o Italia.

FABRICACIÓN Y ALQUILER DE VACUUM COOLERS

MÁQUINAS DE PREENFRIAMIENTO RÁPIDO POR VACÍO

Para enfriamiento de Iceberg, Romana, Batavia, Trocadero, col, escarola, espinacas, brócoli, fresas, etc..
Tiempos de ciclo inferior a 25'.

CÁMARAS PARA ENFRIAMIENTO Y CONSERVACIÓN DE VEGETALES

Dimensionado de cámara y actualización de existentes.
Estudio, construcción, instalación de equipos frigoríficos.
Legalización de instalaciones frigoríficas y de baja tensión.



MOELCO
LEVANTE, S.L.

C/ Orión nº13-Polígono. Industrial La Estrella
30700 Torre-Pacheco (Murcia)
Tel.: 968 33 61 75 - Fax: 968 33 61 98
moelcolevante@moelco.es - www.moelcolevante.es



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

Y lo mejor es la alcachofa de Benicarló cultivada en la comarca del Baix Maestrat, cuya producción con denominación de origen supera las 1.200 toneladas.

Generación tras generación, los agricultores de Benicarló, Càlig, Peñíscola y Vinaròs han trabajado unas tierras de singulares características monocromáticas para ofrecer un producto de extraordinaria resistencia y forma chata y compacta, distinguido por su peculiar hoyuelo.



Las altas temperaturas y la falta de humedad provocan un desajuste en el desarrollo natural de las plantas acelerando el proceso de maduración. / ARCHIVO

El calor acelera la maduración de las hortalizas en Almería

El desarrollo vegetativo de los cultivos, más rápido que otros años, provoca una sobre oferta en el mercado y un descenso de las cotizaciones en el campo

► A CAMPOS / J LUZ. REDACCIÓN.

El cambio climático no da tregua al campo. Pese a que llevamos tiempo advirtiendo las consecuencias, sus efectos son cada vez más visibles. Y este año nos vuelve a sorprender: el invierno se resiste y, a finales de noviembre, las temperaturas son inusualmente cálidas en todo el territorio español.

En esta época del año la provincia andaluza de Almería cultiva bajo invernadero hortalizas como el pimiento, tomate, calabacín, pepino, berenjena y judía verde. Al aire libre, en cambio, las plantaciones son de brócoli, col y lechuga en todas sus variedades, sobre todo en la zona más cercana a Murcia, como es el caso de Pulpí. Si bien los desajustes meteorológicos afectan en general a todos los cultivos, las hortalizas de invierno almerienses ya se empiezan a resentir ya que, según explica el secretario provincial de COAG Almería, Andrés Góngora, “el desarrollo vegetativo de las plantas está siendo muy rápido porque las temperaturas son demasiado altas todavía”.

Pero la inestabilidad climática no solo altera el desarrollo natural de los cultivos, sino que este desajuste a nivel de campo desencadena una serie de circunstancias que afectan a todos los eslabones de la cadena.

■ PRECIOS

En esta misma línea, la presidenta de Asaja Almería, Adoración Blanque, describe el impacto que esto genera en mercado: “el frío no termina de llegar y, con las altas temperaturas, las producciones se están acelerando. La maduración antes de tiempo provoca una recolección más temprana y, finalmente, más producción en el mercado”, lo que supone que “la oferta en el mercado de productos como la berenjena, el tomate o el calabacín sea mucho mayor a la esperada en esta época del año, lo que implica una bajada del precio”.

Ante esta situación, Góngora y Blanque mantienen dos posiciones diferentes en cuanto a la evolución de la campaña hortícola en los próximos meses. Mientras que el secretario provincial



Alterar el calendario normal de los cultivos desencadena una serie de circunstancias que afecta a toda la cadena. / ARCHIVO

de COAG advierte que la celeridad de la maduración “supondrá que en invierno tengamos menos producción de la prevista porque el ciclo de los cultivos se acelera”, Blanque opina que “el hecho de que los cultivos vayan más rápido no quiere decir que la campaña acabe antes. Muchas de estas producciones son de ciclo largo —como el tomate— o permiten realizar dos ciclos, por ejemplo, un primer ciclo puede acabar en el mes de mayo y el segundo alargarlo hasta mayo o junio”.

No obstante, ambas asociaciones esperan a que llegue el frío para que las producciones se ralenticen, la oferta en el mercado se ajuste y los precios se estabilicen.

■ PLAGAS

La difícil situación meteorológica también supone una mayor preocupación por el impacto de plagas. La presidenta de Asaja Almería expone que “esta inestabilidad climática afecta directamente a la incidencia de plagas, ya que el calor contribuye a su propagación”. Hecho que corrobora Góngora al afirmar que “en la actual campaña tenemos problemas de pulgón en pepino, calabacín y pimiento y de mosca blanca en tomate”. Además, ambos inciden en la notable afección de la virosis en los cultivos.

La campaña empezó con buenas perspectivas a nivel de precios pero el exceso de producción en el mercado ha reducido las cotizaciones, estrechando el margen de rentabilidad de los agricultores

Desde Asaja Almería, Adoración Blanque señala que “el sector debe adaptarse y buscar nuevas líneas de producción para ser más respetuosos con el medio ambiente y más competitivos en los mercados”

La lucha biológica, instaurada en prácticamente el 100% de los invernaderos “tiene claros problemas para desarrollarse con normalidad debido a las altas temperaturas”, añade Góngora.

■ AGUA

Los efectos del cambio climático parecen interminables y aún hay que sumar un factor más a las dificultades de los agricultores: la sequía. Para Blanque, “la sequía es un problema grave y no solamente para la agricultura. Hay que prestarle mucha atención y cuidar los recursos que tenemos”.

Si bien es cierto que Almería convive con una sequía casi permanente —es una de las provincias más secas de España— este año se ha agravado muchísimo,

hasta el punto que “muchos agricultores no tienen asegurada ninguna dotación de agua para regar sus cultivos. Además, el aumento de los costes energéticos ha hecho que se encarezca tanto la extracción de los pozos como del agua desalada”, explica la presidenta de Asaja Almería.

Con déficit hídrico que caracteriza el territorio, el sector ha aprendido a optimizar y aprovechar los recursos que tienen. Y no piensan dejar de hacerlo. “En Almería tenemos infraestructuras e inversiones pendientes en materia hidrológica que esperamos que se lleven a cabo más rápido de lo previsto —debido a esta situación extrema— para solventar la falta de agua tanto para el regadío de los cultivos como para el consumo humano”.

■ COSTES

Según el secretario provincial de GOAG, entre la pasada campaña y la actual los costes de producción han crecido en torno al 60%. “Durante el ejercicio anterior el coste laboral y de mano de obra se incrementó un 30% debido a la subida del salario mínimo interprofesional”, aclara.

Este año, en cambio, “lo que más ha subido son los fertilizantes y el agua, que se ha triplicado en algunas explotaciones de las comunidades de regantes”. En cuanto a los plásticos, “aunque no sea un gasto de campaña como tal, no deja de ser una inversión que ha duplicado su precio y hay que afrontarlo”. Respecto a la energía, “somos conscientes de que ha subido, nosotros queremos de muy poca y no es un coste que nos haya afectado en gran medida”, detalla Góngora.

■ COMERCIALIZACIÓN

Las hortalizas de invierno de Almería se exportan generalmente a la Unión Europea, incluido el Reino Unido. En orden de importancia, explica Góngora, “el primer mercado es Alemania. En segundo y tercer lugar, Francia y Países Bajos, aunque este último realiza más reexportación o reenvío a otros mercados y no utilizan las hortalizas tanto para consumo propio. Y, en cuarto lugar, el Reino Unido”. Por otro lado, añade que “Suiza también es un gran comprador de hortalizas de invierno. Sobre todo, están interesados en productos ecológicos y sostenibles”.

En cuanto a los países competidores —muchos de ellos también importadores de las hortalizas almerienses, como Países Bajos, Francia o Bélgica—, este año se han visto obligados a dejar algunas plantaciones por el incremento del coste de la energía. Según Blanque, “una de nuestras principales ventajas es que nuestro clima es muy bueno y nuestros invernaderos solares. Ellos, en cambio, necesitan de climatización en sus invernaderos y, con el coste de la energía por las nubes, muchos no han podido hacer frente a su factura eléctrica”. No obstante, advierte que no debemos bajar la guardia ya que “siguen estando presentes en el mercado”.

■ PREVISIONES

Ante esta coyuntura cada vez más inestable —tanto económica como meteorológicamente hablando—, la presidenta de Asaja Almería hace un llamamiento a la capacidad de resiliencia y adaptación del sector.

A nivel de campo, “tenemos que intentar adaptarnos al cambio climático. Respecto a los cultivos y producciones, debemos adecuarnos a un calendario donde las incidencias de plagas sean las menores posibles y se evite un exceso de producción. En esta línea, también es imprescindible avanzar en la innovación varietal para ser más resistentes”.

Además de cuidar y proteger lo máximo posible nuestro entorno y nuestros recursos, Blanque es clara con sus previsiones y reconoce que “el futuro está en la innovación y la investigación, en adaptarse y buscar nuevas líneas de producción para ser más respetuosos con el medio ambiente y más competitivos en los mercados”.

JUAN MARÍN / Presidente del Comité Sectorial de Brócoli y Coliflor de Proexport

“La temporada arranca con un ligero descenso en la producción”

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN. El incremento de los costes, los malos resultados del pasado ejercicio, las elevadas temperaturas y la escasez de agua han provocado una disminución de la superficie plantada en Murcia de brócoli y coliflor. Además, la temporada arrancó con solapamientos con las producciones de otros países europeos. No obstante, con la llegada del frío a Europa la dinámica comercial ya ha comenzado a cambiar y Murcia ha cobrado protagonismo como suministrador hortícola de los mercados europeos.

Valencia Fruits. ¿Qué previsiones manejan en Proexport para la presente campaña de brócoli y coliflor?

Juan Marín. La temporada hortícola en la Región de Murcia arranca con un ligero descenso en la producción. El fuerte in-

cremento de los costes, los malos resultados de la temporada anterior, las elevadas temperaturas del verano y el comienzo del otoño, unido a la escasez de agua, han provocado una disminución en la superficie plantada.

La pasada campaña fue especialmente compleja en cuanto a resultados debido a que la subida de los gastos afectaron a todo el sector, y las brásicas no fueron una excepción. A este factor se ha sumado un verano cálido y muy seco, y la escasez de agua, que añade mucha incertidumbre a la hora de plantar. La suma de todos estos elementos se ha traducido en una ligera reducción de los programas de plantación de brócoli y coliflor.

VF. Ante estas condiciones meteorológicas tan inusuales, ¿se han producido solapamientos de las cosechas murcianas con las de otras zonas europeas?



Juan Marín confirma que el brócoli y la coliflor crecen en exportación. / PROEXPORT

JM. La campaña murciana arrancó a comienzos de noviembre con solapamientos con las producciones de otros países europeos que pudieron alargar la temporada gracias a las elevadas temperaturas. Pero esta semana ya entra el frío en Europa y, con tres semanas de retraso, finalizarán las producciones europeas, sobre todo las de los países del Este. A partir de este momento Murcia cobra protagonismo como suministrador de los mercados europeos.

VF. ¿Han trasladado a los clientes el problema generado por el fuerte incremento de los costes de producción?

JM. Hemos estado hablando con los clientes durante el mes de octubre, aprovechando la celebración de Fruit Attraction,

para trasladarles la necesidad de incrementar los precios. Y ahora esperamos que en las próximas semanas se empiece a normalizar la demanda, que la dinámica comercial sea positiva, y que podamos repercutir el incremento de costes a los valores de venta del producto.

La energía, los insumos o los fertilizantes siguen a precios astronómicos y ante esto el presente para esta campaña es incierto. Pero esperamos que la reducción del volumen de producción, sobre todo en coliflor y en menor medida en brócoli, propicie un equilibrio entre la oferta y la demanda que permita desarrollar una campaña rentable. Y con la llegada del invierno a Europa continuaremos siendo esa fuente de suministro de todas las horta-

lizas de calidad exportadas por los productores murcianos.

VF. ¿Qué lugar ocupan los cultivos del brócoli y la coliflor en el conjunto de la oferta hortícola murciana?

JM. El mayor volumen corresponde a la lechuga. El tomate ha ido perdiendo peso y el brócoli y la coliflor se encuentran actualmente en el tercer lugar, pero ganando importancia en exportación a Europa cada temporada.

VF. ¿Cómo han ido evolucionando estos cultivos en los últimos años?

JM. Se han ido adaptando a las exigencias de los clientes para formatos más pequeños destinados a unidades familiares más reducidas. Y esta campaña, debido a la crisis, se están adaptando nuevos formatos, tanto en bandejas con producto ya floreteado o en IV gama, reduciendo el gramaje para intentar obtener esos precios que cubran los costes.

Para atraer al consumidor es fundamental que, tanto el brócoli como la coliflor, tengan sabor y textura, pero también hay que adaptarse a sus exigencias a través de productos con otras coloraciones. Estas hortalizas tienen grandes propiedades y deben ser atractivas a la vista, y en esa línea estamos trabajando con nuestros técnicos y con los responsables de compra de nuestros clientes.

Y en esta línea de intentar atraer al consumidor, esta semana arranca una promoción a nivel nacional para incrementar el consumo brócoli que estará en todos lineales de los supermercados con un doble etiquetado y el eslogan “Soy fan de ti”.

TOZER IBERICA
EXPERTOS EN SEMILLAS VEGETALES

Naturalmente innovadores

www.tozerseeds.com  



José Carlos Grajeda afirma que Tozer proporciona “un buen servicio postventa, asesoramiento técnico y un trato cercano y de confianza a los productores”. / TOZER

JOSÉ CARLOS GRAJEDA / Director comercial de Tozer Ibérica

“Ofrecemos variedades adaptadas a nuestra zona y que dan seguridad a los agricultores”

Tozer Ibérica, firma especializada en variedades hortícolas, comenzó a operar en España en el año 2006. La empresa se constituyó con una pequeña oficina y un comercial, y actualmente ya hay doce personas trabajando, cuentan con almacén propio y campo de ensayos. “Nos gustaría seguir creciendo pero también continuar siendo una empresa familiar integrada en España, que trabaja al lado de nuestros productores para ayudarles a conseguir los mejores resultados”, señala el director comercial de la firma José Carlos Grajeda.

■ ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. Actualmente, ¿qué grado de penetración tienen en el mercado español?

José Carlos Grajeda. En el mercado español estamos muy presentes en apio, espinaca, acelga, brócoli, chirivía y kales. A su vez estamos desarrollando variedades nuevas de puerro, rúcula y otros productos.

VF. ¿Qué ofrece Tozer Ibérica a los productores españoles para convertirse en su ‘partner’ de confianza?

JCG. Ofrecemos variedades muy adaptadas a nuestra zona y que dan seguridad a los agricultores. Procuramos proporcionar también un buen servicio postventa, asesoramiento técnico y un trato cercano y de confianza a los productores.

VF. Especializada en variedades hortícolas, ¿qué productos abarca el portafolio de la compañía? ¿Cuáles son los más demandados por los productores españoles?

JCG. Nuestro catálogo incluye apio, espinaca, acelga, chirivía, rúcula, apio, brócoli, kales, coles, verduras orientales, plantas aromáticas, maíz dulce, nabicol, remolacha, tomate Cherry, pimiento picante, calabazas...

Los productos más demandados son apio, espinaca, acelga, chirivía, brócoli, kales y los que más están creciendo son la rúcula y el puerro.



Tozer Ibérica dedica en torno al 20-30% de sus inversiones totales al desarrollo de nuevas variedades. / TOZER IBÉRICA

VF. ¿Cuáles son las últimas novedades que han lanzado al mercado?

JCG. En apio tenemos una variedad nueva de lento espigado que se llama Cleopatra, en puerro tenemos cinco variedades nuevas en catálogo, en rúcula tenemos variedades precomerciales con muy buenas características y en espinaca cada año suministramos material nuevo

“En el mercado español estamos muy presentes en apio, espinaca, acelga, brócoli, chirivía y kales. A su vez estamos desarrollando variedades nuevas de puerro, rúcula y otros productos”

de la mano de Pop Vriend. Para aquellos que estén interesados ver todo nuestro material pueden acceder a nuestra página web

(<https://www.tozerseeds.com>) y pueden ponerse en contacto con nosotros a través de nuestra página.

“Nuestros productos cumplen con todas las especificaciones europeas, que cada año son más exigentes”

“Queremos seguir creciendo pero también continuar siendo una empresa familiar integrada en España”

VF. ¿En qué líneas está investigando actualmente Tozer Ibérica?

JCG. Actualmente el equipo de *breeding* de Tozer Seeds está centrado en desarrollar variedades nuevas de apio, puerro, rúcula, chirivía y calabazas, entre otras producciones. En nuestra estación en Murcia realizamos los ensayos necesarios para desarrollar variedades adaptadas a la zona y al territorio nacional.

VF. ¿Cuál es el nivel de inversión de la compañía en I+D+i?

JCG. Dedicamos un porcentaje bastante alto, en torno al 20-30% para el desarrollo de nuevas variedades a través de nuestro equipo de *breeding*.

VF. Desde su posición como casa de semillas, ¿qué análisis realiza del sector hortícola nacional? ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades?

JCG. El sector hortícola nacional es uno de los más importantes de Europa. Suministramos hortalizas y verduras al resto del continente durante toda la campaña de invierno. Nuestros productos cumplen con todas las especificaciones europeas, que cada año son más exigentes. Además somos innovadores y ofrecemos productos nuevos a los consumidores.

Los productos que llegan a Europa desde terceros países reducen nuestra cuota de mercado y hay otros problemas recientes, como el incremento en el precio de la energía, en los abonos y fertilizantes y en el transporte, que encarecen el precio al consumidor. Como consecuencia se podría reducir la demanda de nuestros productos en el mercado.

VF. Desde su punto de vista, ¿cómo se presenta la campaña de hortalizas de invierno?

JCG. Creo que es pronto para saber cómo va a finalizar. Esperamos que los consumidores valoren nuestros productos y valoren también la importancia que tiene para la salud el consumo regular de frutas y hortalizas.

VF. Para finalizar, ¿cuáles son los planes de Tozer Ibérica a medio y largo plazo en España?

JCG. Seguir siendo una referencia para los productores en los cultivos en los que somos más fuertes y desarrollar y trabajar en nuestros nuevos productos. Buscamos ofrecer variedades que se adapten a las condiciones de nuestra zona y a las exigencias de productores y consumidores, que cada año son más altas. Nos gustaría seguir creciendo pero también continuar siendo una empresa familiar integrada en España, que trabaja al lado de nuestros productores para ayudarles a conseguir los mejores resultados.

CECILIO PEREGRÍN / Presidente del sector de Lechugas y Achicorias de Proexport y director corporativo en Primaflor

“La producción de lechuga se reduce entre un 10 y un 15%”

El sector murciano de la lechuga afronta una campaña compleja y con incertidumbres. La fuerte subida de los costes, las limitaciones de cultivo establecidas por la Ley del Mar Menor y la escasez de recursos hídricos han forzado a ajustar al máximo la superficie plantada en los campos de la Región previstos para el presente ejercicio. En el arranque de la temporada, las elevadas temperaturas han permitido alargar las cosechas de otras zonas productoras europeas y esta situación, unida al adelanto de 15 días registrado en Murcia, han provocado un solapamiento y una transición comercial más complicada debido a la presencia de producciones locales en los mercados. No obstante, la situación ya ha cambiado y no queda lechuga en los campos del norte y el centro de Europa.

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿En qué escenario arranca la presente campaña de lechuga murciana? ¿Qué previsiones tienen en Proexport para este año?

Cecilio Peregrín. La previsión de producción de lechuga de esta campaña para los asociados de Proexport refleja que se va a reducir entre un 10 y un 15% respecto a los volúmenes obtenidos durante el ejercicio pasado. Esta disminución viene motivada por un ajuste de la oferta a la demanda para que no haya una sobreproducción que distorsione los mercados. Un ajuste que llega forzado principalmente por la fuerte subida de costes, pero al que se suman otras causas como la problemática de las medidas cautelares y la Ley del Mar Menor, una zona importante de producción, y la escasez de recursos hídricos.

En definitiva, la subida de los gastos, el problema de encontrar tierras para producir y la falta de agua para regar provocan la necesidad de ajustar los volúmenes productivos para no tener excedentes en un escenario complejo y con unas condiciones meteorológicas inusuales, con elevadas temperaturas, que han adelantado las producciones, en algunos casos, hasta 15 días.

Incertidumbre es el término que puede definir el estado del sector ante esta campaña. A los temas comentados se suma que hay un descenso de consumo debido a la inflación provocada por la crisis. El consumidor mira ahora todo mucho más a la hora de comprar y en este escenario hay que medir con más precisión las decisiones que se vayan a adoptar. Afortunadamente estamos hablando de productos de primera necesidad como las frutas y verduras y esto nos ayuda un poco.

VF. Con el adelanto de las producciones murcianas, ¿cómo os habéis encontrado los mercados en este inicio de la temporada?

CP. Otros países de Europa también han tenido un otoño cálido, lo que les ha permitido alargar sus cosechas. Por ejemplo, en Alemania han tenido producciones de lechuga hasta hace diez días. Esta situación, unida al adelanto en Murcia, ha provocado un solapamiento y una transición comercial más complicada porque en las zonas productoras europeas todavía llegaba al mercado, aunque no en grandes volúmenes, producción local.



Peregrín señala que incertidumbre es el término que puede definir el estado del sector ante esta campaña. / PROEXPORT

No obstante, en estos momentos la situación ya ha cambiado. Las producciones locales se han mantenido en los mercados unos 15 días más de lo habitual, pero ahora mismo ya no queda lechuga en los campos del norte y el centro de Europa.

Por otra parte, en cuanto al problema generado por el incremento de los costes, algunas cadenas de distribución han mostrado una postura de cooperación. Y sobre este tema, considero que toda la cadena de valor alimentaria debería trabajar de forma conjunta porque esta cuestión nos afecta a todos. Nosotros intentaremos repercutir esta subida en los precios de venta en la medida que podamos, porque debemos mantener un umbral de rentabilidad ya que miles de familias dependen de las rentas que genera este negocio. Al final, esta complicada situación debe servir para que toda la cadena de valor alimentaria salga fortalecida. Y hay operadores que están colaborando en esta línea.

VF. ¿Cómo han evolucionado en los últimos años los cultivos de hortalizas de hoja en la Región de Murcia?

CP. Los cultivos se están diversificando. La lechuga Iceberg continúa siendo la variedad predominante, pero existen ya otros tipos que van ganando relevancia en los mercados. La Iceberg no baja pero están creciendo por ejemplo los cogollos o las mini romanas, ofreciendo una gama más amplia de productos. Y a nivel de producción,

“La subida de los costes, el problema de encontrar tierras para producir y la falta de agua para regar provocan la necesidad de ajustar los volúmenes productivos para no tener excedentes”

además de la sostenibilidad, el principal objetivo es lograr la máxima eficiencia, porque es la única manera de subsistir y sobrevivir.

VF. En un escenario de tanta incertidumbre, ¿considera que es el momento adecuado para desarrollar y aplicar las medidas incluidas en el Pacto Verde Europeo?

CP. Este tipo de medidas ya las llevamos desarrollando y aplicando hace mucho tiempo en el sector, incluso antes de que se plasmasen sobre un papel. Lo que se está pidiendo actualmente es un aplazamiento del plazo fijado para desarrollar al 100% estas políticas.

Pedimos un poco más de tiempo para adaptarnos plenamente porque, ahora mismo, con el incremento de costes va a resultar complicado. Por ejemplo, afrontar el nuevo impuesto al plástico, cuando somos ‘plástico dependientes’, va a resultar demasiado gravoso para el sector. Por ello únicamente pedimos una prórroga para llegar a los objetivos que todos somos conscientes que tenemos y que debemos de cumplir. Eso nadie lo discute. Solo solicitamos un aplazamiento.

VF. ¿Qué mensaje lanzaría al sector en esta situación tan compleja?

CP. Lanzaría un mensaje de tranquilidad. Creo que este sector lleva adaptándose a las circunstancias desde que el hombre dejó de ser nómada, se asentó, y se hizo agricultor y ganadero. Y ahora nos volveremos a adaptar de nuevo a las circunstancias. Los que somos agricultores tenemos una forma especial de asimilar y afrontar las dificultades, y en la mayoría de los casos nos sirven para salir fortalecidos de momentos complicados e inciertos. Y seguro que esta ocasión nos volveremos a reinventar.

En la actualidad, lo realmente importante es que toda la cadena de valor seamos conscientes de lo que debemos hacer. Y conseguir que de este momento difícil salgamos más fortalecidos. Al final todos somos consumidores y cuando vamos a comprar debemos entender y ser conscientes de que producir un alimento tiene un coste, sean hortalizas, frutas, carne o pescado. El sector primario es esencial. Somos los que en momentos de dificultad seguimos alimentando a la sociedad y hay que poner en valor la importancia de nuestro sector:

Alcachofa de España mantiene su previsión de 220.000 t pese a la DANA

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El presidente del consorcio Alcachofa de España, Antonio Galindo, ha estimado que la producción de esta flor rondará de nuevo las 220.000 toneladas en 2022, a pesar de que la DANA o gota fría del pasado fin de semana fue letal en comarcas como la valenciana de Campo de Turia, según ha confirmado AVA-Asaja.

Galindo ha explicado que esa gota fría no ha tenido calado en los cultivos de las principales zonas de producción, encabezadas por las provincias de Murcia y Alicante, por lo que el volumen de producción nacional será similar al de años anteriores.

El Ministerio de Agricultura sitúa a la Región de Murcia como la mayor productora de alcachofa de España, con 89.821 toneladas en 2021, seguida de la Comunitat Valenciana (66.867 t), Andalucía (22.435 t), Navarra (11.794 t), Cataluña (7.752 t) y La Rioja (2.000 t).

El presidente de Alcachofa de España ha comentado que el inicio, en noviembre, de la campaña en Levante se ha retrasado por las temperaturas más altas y que la de Tudela (Navarra) se encuentra a pleno rendimiento en su primera fase, donde luego se producirá el tradicional parón invernal para posteriormente volver a comenzar. Galindo ha confirmado la reciente entrada en el consorcio de la Cooperativa Agrícola Benihort, adscrita a la DOP Alcachofa de Benicarló, y ha avanzado que la próxima campaña de promoción la acometerán después de Navidad para difundir los beneficios saludables de la ingesta de esta flor.

Según Alcachofa de España, el 70% de la producción se destina al mercado nacional y el 30% a la exportación, sobre todo a Francia, Alemania y Suiza, donde viajan los calibres en fresco más grandes, que oscilan en torno a los 800 gramos. Del total de la producción, el 60% se dirige a la industria de congelados y conservas.

■ EFECTOS DEL PEDRISCO

La DANA que hace dos fines de semana de semana azotó la Comunitat Valenciana ha ocasionado importantes daños en el sector agrario, según alertó la semana pasada AVA-Asaja, asociación que incluye en su balance muchas hectáreas de alcachofa.

Su delegado en Benaguasil (Valencia), José Barea, ha relatado que en la comarca de Campo de Turia solo se ha cortado el 10% de lo previsto y que la “piedra” que venía con la DANA ha perjudicado a cerca de mil hectáreas de planta de alcachofa, de las que será imposible recoger nuevos frutos hasta finales de febrero.

Según sus cálculos, “se va a dejar de producir y, por tanto, recoger, en torno a 11.000 o 12.000 kilos de alcachofa por hectárea” en la comarca, en la que muchos agricultores no han asegurado la campaña porque es “antieconómico”. Barea ha detallado que las gotas frías suelen afectar más en diciembre y enero y que no recuerda una que haya producido tantos daños a mediados de noviembre como la pasada.

FELIPE LÓPEZ / Responsable de Hortalizas en Fecoam

“El escenario al inicio de la temporada no ha sido el mejor para nuestras hortalizas”

Este escenario al que se refiere Felipe López, responsable de Hortalizas en Fecoam, es una producción en Murcia adelantada debido al calor, algunos problemas de calidad por esta misma razón, solapamiento con las producciones locales en los países de destino que ha provocado una mayor presión en los precios, y unos sobrecostes en campo, en el almacén y en el transporte. En definitiva, un escenario poco propicio para el buen desarrollo de la temporada de las hortalizas de invierno murcianas. Sin embargo, hay esperanzas de que a partir de ahora la situación cambie con la llegada del frío y el final de las temporadas locales en los países de exportación. Hay preocupación, pero también hay expectativas de mejora entre los productores murcianos.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.
Valencia Fruits. ¿Cuáles son las principales producciones hortícolas en la Región de Murcia en la época invernal?

Felipe López. En estas fechas en la Región de Murcia, la producción mayoritaria es la hortaliza de hoja como lechuga —en todas sus variedades—, achicorias, brotes y toda la familia de brassicas predominando el brócoli y la coliflor; producciones que se concentran principalmente en el Campo de Cartagena y Lorca.

La temporada de hortalizas de hoja en nuestra región comienza en el mes octubre y llega hasta mayo, por lo que podemos decir que son cultivos de otoño, invierno y primavera.

A medida que vaya transcurriendo la temporada, irán llegando también el apio, otros tipos de coles como Spitzkol, etc. o el pimiento ya en la temporada de primavera.

VF. ¿Qué podemos decir de la evolución de estas producciones en los últimos años?

FL. Todas las producciones, respecto a campañas pasadas, se encuentran bastante estabilizadas si bien hay algunos cultivos que van a la baja. El motivo de este descenso es el sobrecoste en producción y la disponibilidad de agua. Son dos hándicaps que crean mucha incertidumbre en el agricultor a la hora de plantar.

VF. ¿Cómo está afectando el tiempo tan extraño que estamos teniendo ya desde el verano?

FL. Las variedades que se plantan para estas fechas, ya de otoño-invierno, requieren temperaturas más bajas de las actuales. Por lo que en campo lo que se ve es un adelanto considerable en el crecimiento y la maduración. Por ejemplo, la lechuga Iceberg que normalmente tiene un periodo de cultivo desde su plantación de 60-65 días, este año está saliendo en 45-50 días. Esto implica, no solo un adelanto de la producción, sino que el crecimiento de la variedad no es regular, con precocidad excesiva, creando algunas malformaciones y falta de consistencia. También, por las altas temperaturas, se ha constatado una mayor incidencia de plagas como el pulgón, o grano amarillo en algunas variedades de brócoli, lo que ha obligado a intensificar los tratamientos. Por todo ello, las mermas en campo han sido considerables, al recolectarse solo el producto



Felipe López señala que hay una gran preocupación en el sector. / GREGAL

“En estas fechas en Murcia, la producción mayoritaria es la hortaliza de hoja como lechuga —en todas sus variedades—, achicorias, brotes y toda la familia de brassicas predominando el brócoli y la coliflor”



Felipe López explica que ahora mismo “estamos en una fase de ‘tormenta perfecta’, con una sobreoferta en origen y poca demanda en destino, que se traduce en una mayor presión en los precios”. / GREGAL

“Respecto a campañas pasadas, las producciones están bastante estabilizadas salvo algún cultivo que va a la baja”

“En las variedades que se plantan para estas fechas se ve un adelanto considerable en el crecimiento y la maduración”

que cumplía con los estándares de calidad de las hortalizas murcianas, que como todos saben, son muy altos y son los que nos definen.

VF. ¿Este adelanto en el plano comercial ha supuesto una concentración de oferta en los países de destino?

FL. Así es. Hay que tener en cuenta que para nuestras producciones su salida comercial es básicamente la exportación. Este año, en países como Reino Unido, Países Bajos, Bélgica o Alemania, por estas fechas, también han registrado temperaturas más altas de lo normal, prologando así su temporada de hortalizas. Además, son países que, al contrario que España, cuando hay producto local, les dan preferencia en los lineales y en sus cestas de la compra.

Por lo tanto, ahora mismo estamos en una fase de ‘tormenta perfecta’, con una sobreoferta en origen y poca demanda en destino, que se traduce en una mayor presión en los precios. Asimismo, hay un componente logístico que tampoco ayuda con costes más altos, falta de camiones, una amenaza de huelga del transporte... Todo esto ha supuesto el encarecimiento de los envíos. Por ejemplo, mandar a Reino Unido producto esta campaña supone un sobrecoste de un 20% más el viaje que la campaña pasada.

VF. Por las informaciones que manejan, ¿hasta cuándo prevén que dure este periodo de solapamiento?

FL. Por suerte, a mediados de noviembre, podemos confirmar que no quedan muchas producciones locales en los países de destino, y lo que queda es de poca calidad. Por lo tanto,

“Hay esperanzas de que la situación actual cambie y lograr recuperar el ritmo normal de campaña”

a partir de ahora se espera una mayor fluidez en las ventas y menos presión en los precios, ya que durante los meses de solapamiento —octubre y principios de noviembre— la situación comercial ha sido muy complicada.

Otro aspecto a tener en cuenta es que a medida que vaya llegando el frío y con el adelanto que han tenido las primeras hortalizas, habrá un parón productivo, y esto generará un descenso en la oferta. Es un momento que todos los productores estamos esperando puesto que ayudará a aliviar la presión comercial y, lo más importante, a recuperar el ritmo normal de cortes de acuerdo a las fechas convencionales y obtener mejores precios de venta.

VF. ¿Hay preocupación entre los productores murcianos?

FL. Sí y mucha. El escenario que nos hemos encontrado al inicio de esta temporada no ha sido bueno por todo lo comentado durante la entrevista. Podemos confirmar que ahora mismo producir no resulta rentable para el agricultor. No obstante, hay esperanzas de que la situación, tanto en campo como en destino cambie y poder recuperar el ritmo normal de campaña.

Ya luego, en primavera, tocará hacer cuentas y ver cómo quedan los números tras restar el aumento de costes, las mermas y los precios bajos de la primera parte de campaña.

VF. ¿Cuál sería su mensaje para las distintas partes?

FL. Para la parte comercial, me gustaría transmitir el mensaje de que, a pesar de todos los sobrecostes, en Murcia seguimos haciendo las cosas bien para mantener la alta calidad que caracteriza a nuestras producciones. Por eso también quiero hacer hincapié en la necesidad de un retorno mínimo para el producto, que en destino se reconozca y se repercutan los sobrecostes que ha habido en campo, en almacén, en transporte...

Para los productores, el mensaje es claro. Hay que seguir luchando y fomentar la unión lo máximo posible, concentrar la oferta con una buena fórmula como es el cooperativismo donde caben todos los agricultores pequeños, medianos y grandes, y de esta forma defender nuestras producciones y conseguir un retorno que permita seguir trabajando en los próximos años.

Y, por último, mandar un mensaje a todas las Administraciones para que defiendan los intereses de los agricultores y que garanticen el agua para nuestra Región sin renunciar a ninguna fuente de las actuales incluido el trasvase Tajo-Segura. Los murcianos somos pioneros en el ahorro y uso eficiente del agua, no podemos sacar más rendimiento por menos recibido, es una pena que esto no se valore en su justa medida. También lanzar un deseo para que pronto llegue el frío y unas lluvias “moderadas”, con esto podríamos regularizar las producciones y aliviar la sequía que estamos sufriendo.