

valencia fruits

21 de marzo de 2023 • Número 3.018 • Año LXI • Fundador: José Ferrer Camarena • 4,50 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962



Solo en febrero, en el caso de las legumbres y las hortalizas frescas, su precio ha aumentado un 11,2% con respecto al mismo mes del año anterior. / ARCHIVO

El clima y las plagas empujan los precios de frutas y hortalizas

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Las condiciones climatológicas adversas, el aumento de los costes de producción y los efectos de las plagas son los tres factores que han provocado el aumento de precios en las frutas y las verduras en el último mes, según Fepex.

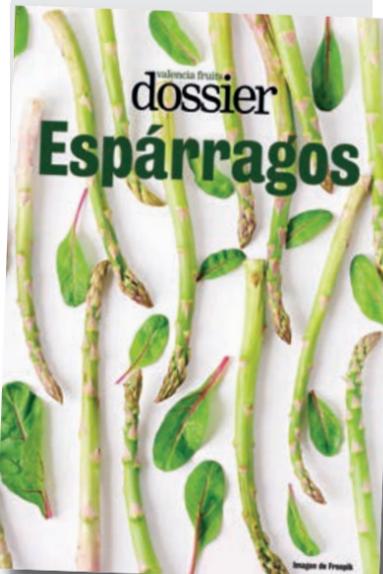
Las frutas y las verduras, como alimentos básicos, son uno de los productos que desde enero no tienen IVA en aplicación del real decreto del Gobierno con medidas para paliar el incremento de los precios de la cesta de la compra.

Desde que se tomó esta medida, y en el acumulado del año, las frutas se han encarecido un 1% y las hortalizas un 11,3%, según los datos del 14 del INE. El Índice de Precios de Consumo (IPC) difundido el pasado martes muestra una variación del 23,6% anual en legumbres y hortalizas frescas y del 5,6% de frutas frescas. Solo en febrero, en el caso de las legumbres y las hortalizas frescas, su precio ha aumentado un 11,2% con respecto al mismo mes del año anterior.

Para el director de Fepex, José María Pozancos, los datos del INE responden a tres factores que han afectado de forma negativa a la producción hortofrutícola. En primer lugar unas condiciones meteorológicas adversas en las últimas semanas que, primero con periodos de calor y, después, con frío agudo, han perjudicado a las producciones. Además, como consecuencia en muchos casos de los efectos del clima, las explotaciones están sufriendo episodios de plagas que están acabando

con muchas plantaciones, como por ejemplo el virus rugoso del tomate. A estos factores se añade la "prudencia" de lo agricultores a la hora de planificar la campaña debido al alza de los costes de producción, un factor que afecta a determinados cultivos de hortalizas al aire libre.

Según ha explicado Pozancos, el precio del agua en la zona del levante o el coste de los fertilizantes son otros de los factores que están afectado a los productores a la hora de cultivar.



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

■ 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: IMPRICAV

Gran Vía Marqués del Turia, 49, 7º, 2

46005 Valencia

Tel.: 96 352 53 01

www.valenciafruits.com

info@valenciafruits.com

Empresa Asociada:



Tribuna Abierta

Salvar a la Albufera

Por GONZALO GAYO

El Parque Natural de la Albufera es un auténtico tesoro preservado durante siglos por nuestros agricultores y pescadores siendo uno de los humedales costeros más representativos de la cuenca mediterránea y que precisa con urgencia las inversiones anunciadas con fondos europeos para su recuperación y legado a las futuras generaciones.

La Albufera de Valencia es un espacio natural de incalculable riqueza, que presenta una gran variedad de hábitats que permiten la existencia de una extraordinaria diversidad de especies de fauna y flora. Con una superficie de 21.120 hectáreas, se encuentra situado a tan solo 10 Km de Valencia siendo un ejemplo en el mundo de conservación de una gran variedad de fauna y flora y que nos ha valido ser Capital Verde Europea en 2024. La Albufera fue declarada Parc Natural en 1986, y desde 1989 está reconocida como "Humedal de importancia Internacional", figura derivada de la "Convención Relativa a los Humedales de Importancia Internacional, especialmente como Hábitat de Aves Acuáticas", celebrada en Ramsar (Irán) el 2 de febrero de 1971.

La Albufera está arropada por los municipios de Valencia, Alfafar, Sedaví, Massanassa, Catarroja, Albal, Beniparrell, Silla, Sollana, Sueca, Cullera, Albalat de la Ribera y Algemesí que durante décadas han sido responsables de su contaminación por el vertido urbano e industrial durante más de 80 años y que ahora deben constituir una gran alianza de municipios para salvar a La Albufera junto al resto de administraciones y agricultores.

Los agricultores han sido claves en la preservación de un espacio que pudo acabar siendo víctima de la especulación urbanística y objeto de deseo de proyectos inverosímiles como un aeropuerto o complejos turísticos hasta hace pocas fechas.

Nuestros agricultores han dado vida a una Albufera con el arroz, introducido por los árabes hace ya más de 800 años. El cultivo tiene una gran importancia económica y medioambiental. A la importante labor como filtro verde, ya que depura el agua de las 14.000 hectáreas que rodean la laguna, se une la de ser zona de refugio y despensa de las aves del parque natural, gracias a la considerable población de invertebrados acuáticos y pequeños macrófitos que sirven de alimento a estas aves, y que han desaparecido en la Albufera. Es por ello que pocas lecciones

se le pueden dar a nuestros agricultores sobre ecologismo y preservación de la Albufera ya que sin ellos es posible que ni existiera.

Desde que Valencia fue declarada Capital Verde Europea para 2024 se han intensificado las actuaciones que llevan

enclave de referencia en las anunciadas inversiones del Gobierno de España con 600 millones de euros anunciados y que supondría llegar a las futuras generaciones la Albufera en las mejores condiciones. Sin embargo, queda por concretar el desarrollo de un plan detallado con los anunciados fondos europeos desde la coordinación de las administraciones y el diálogo permanente con nuestros agricultores.

En 2004, el ministerio de Agricultura se sumaba al SOS de una Albufera que reclamaba atención e inversiones para ser salvada. El informe sentenciaba que la Albufera de Valencia está muy lejos de su buen estado ecológico bajo cualquier punto de vista. Como consecuencia de entradas excesivas de materia orgánica y nutrientes inorgánicos, se ha perdido completamente la vegetación sumergida, elemento clave para el buen funcionamiento y red del sistema, y tiene un importante problema de entrada de contaminantes. Se concluyó que para detener la agonía de la Albufera como la obligación y urgencia de devolverle "la calidad ecológica del sistema en los años 60".

Se necesita una estrategia seria y global para recuperar la Albufera de los años 60, no siendo suficiente añadir nuevos recursos hídricos, sino que es imprescindible y prioritario subsanar las deficiencias en materia de saneamiento y depuración, claramente no resueltas actualmente.

Todavía hoy, y a pesar de las mejoras en los sistemas de saneamiento y depuración, continúan produciéndose vertidos directos sin depurar de origen urbano o industrial. Los efectos contaminantes afectan irreversiblemente a la flora acuática, y por ello, a la fauna asociada ya que los ciclos de oxígeno y de nutrientes de la Albufera están muy desequilibrados.

Sin embargo, hay motivos para la esperanza con la reciente recuperación en el Tancat de la Pipa, siendo uno de los mejores ejemplos de cómo recuperar humedales degradados realizando una gestión adecuada del hábitat usando filtros verdes para mejorar la calidad del agua y que debe servir de incentivo para la puesta en marcha de todo un plan para salvar a la Albufera y compatibilice el valor ambiental con la demanda de agua y las actividades agrarias, desde el diálogo y la asignación presupuestaria. Salvar a la Albufera es una obligación de todos para las futuras generaciones.



Los agricultores han sido claves en la preservación de un espacio que pudo acabar siendo víctima de la especulación urbanística. / GONZALO GAYO

pendientes desde hace década como el dragado para la depuración de las aguas contaminadas. El Ayuntamiento de Valencia inició el pasado enero el dragado en los canales de la Sequiota y la Reina siendo una actuación histórica y muy importante que responde a la demanda de los agricultores y de las personas que navegan el lago, con una inversión de 1,4 millones de euros.

Las administraciones deben intensificar las inversiones y actuaciones en el parque natural, así como el diálogo con los agricultores. También desde el Gobierno valenciano anuncian un nuevo Plan de Ordenación y Recursos Naturales (PORN) de la Albufera, habida cuenta de que el actual, que data del año 1995, está totalmente desfasado. Sin embargo, los agricultores se quejan de la falta de diálogo y de la prepotencia que se ejerce desde los despachos.

Los valores de su ecosistema, su ubicación geográfica y su influencia socio-económica hacen de la Albufera un

LA PLANTA BAJA

LUISFU



Agrocomercio

Aumenta la oferta hortícola andaluza gracias al ascenso de las temperaturas

Los precios del pimiento, el tomate y el pepino se mantienen en niveles elevados

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El ascenso de las temperaturas ha afectado positivamente a la oferta hortícola andaluza, que continúa siendo el origen de producción dominante en la gran distribución europea. En su último informe, el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía señala que en estos momentos la campaña de pimiento y de pepino se aproxima a su recta final con precios significativamente superiores a los registrados en pasadas temporadas y volúmenes moderadamente inferiores, especialmente en el caso del pimiento. Las incidencias meteorológicas y fitosanitarias sufridas en este ejercicio han afectado a las plantaciones tardías de ambos cultivos. No obstante, las cotizaciones en origen han mejorado los registros de los dos años anteriores.

Por otra parte, la campaña de tomate protegido se encuentra en el último tercio de su ciclo productivo. El Observatorio de Precios y Mercados señala que los precios se han mantenido en valores anormalmente altos durante toda la campaña. La meteorología adversa en Centroeuropa y el alto precio de la energía han hundido la producción invernal centroeuropea disparando las cotizaciones en el resto de orígenes de producción.



El tomate ha registrado valores anormalmente altos toda la campaña. / ARCHIVO

En cuanto a las próximas producciones, las primeras partidas de sandía almeriense llegarán al mercado a principios del mes de abril y una semana más tarde las de melón. Actualmente se está comercializando en Europa melón procedente, principalmente, de Costa Rica y Brasil. La próxima semana se sumará melón y sandía de Senegal.

■ PIMIENTO

En la semana 10 (del 6 al 12 de marzo), el precio medio del pimiento se estabilizó respecto a la semana precedente, mientras que la entrada de género en las comercializadoras aumentó de

forma moderada. Los pimientos tipo Lamuyo e italiano incrementaron su oferta ante el impulso productivo de las plantaciones de primavera. El California, en la recta final de su ciclo productivo, presentó una oferta estabilizada.

Las suaves temperaturas de la campaña de otoño aceleraron la curva productiva del pimiento, recolectándose en estas fechas volúmenes y calidades típicos del mes de abril, por lo que se prevé la finalización de la campaña de exportación en la primera quincena de abril.

■ TOMATE

El adelanto de las temperaturas

primaverales ha incentivado el consumo de tomate, cuya oferta ha crecido levemente en la semana analizada y lo hará en mayor medida a principios del mes de abril, cuando las producciones de primavera ofrezcan una producción representativa. Según el análisis del Observatorio de Precios y Mercados, el precio medio del producto superó en la semana 10 ligeramente las cifras de la pasada precedente.

El ascenso de las temperaturas en Europa permitirá que países como Bélgica, Holanda, Polonia o Francia aumenten su producción paulatinamente durante el mes de marzo. No obstante, hasta el mes de abril no existirá oferta significativa de tomate del resto de Europa. Respecto a la competencia marroquí, hay que destacar que el contingente exportado a la UE se incrementó un 18% en el periodo analizado.

■ PEPINO

El precio medio del pepino disminuyó un 10% en la semana 10 debido a la reducción de la cotización del pepino Almería (1,38 euros/kg) y español (1,49 euros/kg). La oferta de esta hortaliza en Holanda crece, pero lo hace lentamente, por lo que la gran distribución europea continúa demandando pepino tipo Alme-

ría en cantidades superiores a otras campañas.

El precio del pepino corto descendió respecto a la semana anterior, influido por un incremento de la oferta próximo al 30% y el mantenimiento de la demanda nacional. La campaña en Francia de pepino se encuentra ligeramente retrasada, lo que está favoreciendo la demanda del pepino tipo francés de exportación y la subida de su precio medio hasta 1,50 euros/kg.

■ CALABACÍN

El precio medio del calabacín se redujo ligeramente hasta 0,85 euros/kg. La oferta andaluza se ha incrementado de forma significativa ante las temperaturas primaverales vividas en las últimas dos semanas y los elevados niveles de radiación.

En el escenario internacional, las exportaciones de Marruecos se redujeron en la semana 10 un 27% al encontrarse en la fase final de la campaña y, la producción centroeuropea, aunque aumenta paulatinamente, continúa en niveles bajos.

■ BERENJENA

La oferta de berenjena crece en el periodo analizado significativamente favorecida por la subida de las temperaturas. El precio medio del producto muestra la misma tendencia, pero de forma más atenuada, aumentando un 6% respecto a la semana anterior, situándose en 0,83 euros/kg.

En el mes de marzo la oferta andaluza está compuesta por producto de calibres pequeños, pertenecientes a trasplantes realizados en julio o agosto, que entran en los últimos meses de su ciclo productivo y, a trasplantes de enero y febrero, que ofrecen la máxima producción a finales de marzo y abril.

En el mercado europeo la berenjena andaluza coincide con producciones de Italia, Turquía y cierto volumen de Países Bajos.

Los precios de los frutos rojos suben en los mercados internacionales

La oferta disponible de frutos rojos se incrementa debido a las temperaturas benignas de la última semana

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Los precios de los frutos rojos siguen subiendo en los mercados internacionales. Según informa el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, en la semana 10 (del 6 al 12 de marzo), la fresa de origen español se cotizaba entre 5,03 euros/kg en el mercado de Hamburgo y 5,98 euros/kg en el mercado de Frankfurt. España, Grecia e Italia predominan en la oferta de fresa de los mercados mayoristas de Alemania. En el mercado de

Rungis, el precio de la bandeja de un kilo de fresa se ha incrementado un 8% y el de la barqueta de 250 gramos un 16,3%.

El precio en origen de la fresa se sitúa en la semana analizada por encima del valor medio de las últimas campañas desde la semana 4, debido al considerable menor volumen recolectado hasta el momento en este ejercicio.

No obstante, se estima que el volumen de fresa disponible en la semana analizada ha aumentado alrededor de un 40% respecto a la

anterior debido a las temperaturas benignas, por lo que el precio en origen se ha visto presionado a la baja y se ha situado de media en 2,16 euros/kg. Al llegar la semana 10 de la campaña se suele llevar comercializado el 27% de la producción total esperada.

■ FRAMBUESA Y ARÁNDANO

El precio en origen de la frambuesa se sitúa por encima del valor medio de las últimas campañas desde la semana 4. La producción comercializada en la se-



El volumen de fresa disponible ha aumentado alrededor de un 40%. / ARCHIVO

mana 10 ha aumentado del orden de un 20% respecto a la anterior, como sucede habitualmente por estas fechas, en las que se suele llevar comercializado alrededor del 40% de la producción total esperada. La frambuesa está cotizando a 8 euros/kg.

En cuanto al arándano, el precio desciende ligeramente hasta

6,75 euros/kg, aunque continúa, desde mediados de febrero, por encima de la media de la últimas cuatro campañas.

La producción comercializada ha aumentado del orden de un 10% respecto a la semana precedente, aunque aún queda lejos el momento culmen de la campaña de arándano.

■ A 18 DE MARZO

Exportados 333.969.329 kilos de cítricos a países terceros

En la campaña 2022/2023, a 18 de marzo, se han enviado a países terceros, en exportación (333.606.375) y reexportación (362.954), un total de 333.969.329 kilos según informa la Dirección Territorial de Comercio Exterior (Soivre-Valencia). En la campaña 2021/2022, a 19 de marzo de 2022, lo exportado eran 377.566.146 kilos.

Países de destino (Kg):	Campaña 22/23		Campaña 21/22	
	Export.	Reexport.	Export.	Reexport.
Andorra	953.357		430.800	989
Angola	49.155		73.455	
Arabia Saudita	6.383.121		10.332.262	
Argentina	1.527.228		1.356.987	
Argelia		3.518		
Armenia	10.322		15.971	
Australia			166.460	
Bahrain	153.042		189.875	
Bielorrusia	37.350		926.273	4.950
Bosnia-Herzegovina	677.071		515.668	
Brasil	11.048.426		10.616.191	
Bulgaria			14.990	
Burkina Faso			5.753	
Cabo Verde	258.285	12.865	253.154	25.501
Canadá	28.394.010		38.871.642	
China	1.661.675		1.634.015	
Colombia	1.067.782		799.019	
Congo (República)	2.995			
Corea del Sur	687.412		196.928	
Costa de Marfil	91.955	3.952	87.818	24.870
Costa Rica	1.326.366		1.030.370	
Curaçao	301.400		347.674	
Ecuador	371.667			
El Salvador	398.232		255.270	
Emiratos Árabes Unid	5.654.391		7.497.572	
Estados Unidos	1.811.174		607.441	
Gabón	11.136		81.450	
Ghana	32.515		160.441	
Gibraltar	233.147	15.915	227.378	13.938
Gran Bretaña	185.300.272	72.005	205.358.300	82.973
Guatemala	389.379		285.529	
Guinea			6.555	4.003
Guinea Ecuatorial	181.963	32.818	193.613	55.595
Guinea-Bissau	13.220	3.150	9.155	
Honduras	506.913		291.069	
Hong-Kong	714.782		513.541	
Irlanda	31.051		148.403	
Islandia	705.616		736.604	
Kazajistán	22.039		21.020	
Kuwait	628.470		441.330	
Liberia	33.090	1.346	22.910	
Malasia	290.374		1.665.435	
Maldivas			22.230	
Mali	19.855	7.520	24.893	6.795
Marruecos	982		780	
Mauritania	5.170	1.126	4.763	12.674
Moldavia	316.863		529.022	41.488
Nigeria	197.720		240.705	
Noruega	32.357.192	8.806	33.068.897	640
Omán	383.079		952.953	
Panamá	1.318.535		1.230.492	
Qatar	1.162.619	1.120	2.606.834	
Rep. Centroafricana	48.057	53.325	43.354	118.455
Senegal	12.147		14.077	60
Serbia	1.045.328		1.844.750	
Seychelles			51	10
Sierra Leona	12.773		12.497	
Singapur	107.552		141.673	
Sri Lanka			47.884	
Sudáfrica	987.335		1.636.772	
Sudán			14.080	
Suiza	41.403.878	145.489	45.091.007	104.472
Ucrania	1.985.830		3.052.011	6.529
Uruguay	281.079		94.161	
Por variedades (Kg):				
Clausellina	254.310	960	322.838	800
Satsuma	10.826.574		13.804.626	198
Clementina	76.811.964	24.340	86.753.922	11.027
Clementina con hoja	9.378.901	2.320	9.929.466	769
Clemenvilla	5.391.034		5.504.614	
Hernandina	668.587		1.075.765	
Fortuna			131.772	
Mineola	8.005		31.796	
Ortanique	6.369.454		5.641.409	
Ellendale	7.590		70	
Otras mandarinas	34.138.130	16.664	34.589.744	10.756
Uso industrial	43.200		289.952	
Nadorcott	14.929.970	6.600	15.994.187	32.097
■ TOTAL MANDARINAS	158.827.719	50.884	174.070.361	55.646
Navelina	55.819.474	2.457	63.419.633	31.596
Navel	9.102.738	6.735	12.079.593	2.897
Navel Late	996.559	1.731	1.822.913	4.090
Lane Late	36.615.774		38.599.606	
Salustiana	5.748.409		11.248.923	9.368
Cadenera	11.276		27.065	
Sanguina	333.633		334.050	
Sanguinelli	496.282		638.130	
Valencia Late	216.135	49.422	330.404	169.230
Verna	122.310	1.420	1.153.128	7.144
Otras	9.426.759	66.343	7.176.077	60.823
Uso industrial	134.720		186.019	
Navel Powel	210.992		493.439	
Barberina	41.872		147.245	
■ TOTAL NARANJAS	119.276.934	128.107	137.656.222	285.147
■ TOTAL LIMONES	51.232.594	173.013	61.570.669	155.436
■ TOTAL POMELOS	4.213.287	10.949	3.726.474	7.652



Este canal de venta *online* permite a las empresas tener un contacto directo con el cliente / ARCHIVO

La fruta y la verdura se hacen hueco en la venta *online* con precios cerrados

Promociones, descuentos y un precio sin variaciones convierten esta opción de compra en una herramienta cada vez más utilizada entre los consumidores

► CELIA ARCOS. EFEAGRO.

La llegada de la pandemia cerró negocios, pero también los impulsó. Es el caso de las tiendas *online* de venta de fruta y verdura, que desde el 2020 han aumentado el número de clientes motivados por comprar a un precio cerrado en una coyuntura de incremento de cotizaciones en los alimentos.

Las virtudes de la compra *online* de fruta y verduras, entre las que destacan los precios cerrados y que se trate de un producto de proximidad, han afianzado a estas empresas y propiciado la aparición de nuevas.

Es el caso de Bene Bono, un negocio de origen francés que a principios de febrero comenzó su actividad en España, en concreto en Madrid, y que ya ha conseguido alrededor de 1.200 clientes.

En ese mismo mes, los precios de los alimentos subieron un 16,6% en comparación con febrero del 2022, más de un punto que la tasa interanual del pasado enero (15,4%).

Las frutas, las hortalizas y las legumbres están entre los alimentos que registraron una mayor subida con respecto al año anterior. En tan solo siete días, el valor en origen del calabacín, de la alcachofa y de la patata se encareció más de un 9%, según los datos de la semana pasada.

Estos vaivenes en el precio no afectan a los productos que ofertan empresas como Bene Bono o La Caja Saludable, un negocio que vende fruta y verduras de la cooperativa sanluqueña Única.

“Todo sube y aquí se mantiene el precio”, declara la responsable de La Caja Saludable, Maribel Amat, para explicar que, a pesar de los cambios que sufren los productos por las condiciones climatológicas y, por ende, sus precios, en la empresa los mantienen.

El hecho de que se trate de cajas en venta por un precio ce-

rrado con diferentes variedades de hortalizas anima a los consumidores a comprar.

Para la responsable de Bene Bono en Madrid, Camille Martínez, la propia cesta de la compra que venden es en sí una oferta ya que, según ha detallado en declaraciones a Efeagro, los clientes se ahorran un 30% con respecto a la compra tradicional.

La existencia de promociones en los alimentos juega un papel protagonista a la hora de hacer la compra

Según un reciente estudio de la Fundación Mapfre, la existencia de promociones en los alimentos juega un papel protagonista a la hora de hacer la compra, pues el 80,1% de los consumidores advierte este factor como “decisivo” en su elección.

Precisamente con este factor juegan en La Caja Saludable, donde ofrecen a los clientes descuentos de hasta el 5% por registrar una cuenta premium con la que hacer pedidos con una periodicidad.

Promociones, descuentos y un precio sin variaciones convierten esta opción de compra *online* en una herramienta cada vez más utilizada entre los consumidores.

El perfil de esos clientes es muy variado, desde personas mayores que prefieren que les lleven la compra a casa, hasta jóvenes que optan por este productor para organizar mejor las compras semanales.

Amat menciona que gran parte de lo que produce su cooperativa va destinado a los supermercados y a la exportación europea, mientras este canal de venta les permite “tener un con-

tacto directo con cliente. A través de la gran distribución a veces se pierde un poco el contacto con el consumidor”.

■ UN HÁBITO QUE SE CONSOLIDA

En el caso de Bene Bono, la empresa nació en Francia y este año decidieron ponerla en funcionamiento también en Madrid para aprovechar que España es “la huerta de Europa” y la amplia gama de agricultores de proximidad con los que puede trabajar.

Para Camille Martínez, el hecho de que en el país haya tanta producción de alimentos al uso como producción ecológica es una “conjunción de factores” que apoyan que esta forma de comercio pueda prosperar.

En Bene Bono trabajan con productos que los agricultores no comercializan por razones de estética, alimentos que, según detalla la empresa “cuentan con la calidad requerida para ser consumidos pero que no se presentan tan estéticos como otros que sí se venden en las grandes superficies”.

Con su modelo de negocio han logrado “salvar 7,8 toneladas de frutas y verduras feas” solo en España durante las primeras semanas de trabajo.

La Caja Saludable se creó en 2020, de la mano de la llegada de la pandemia y, desde ese momento, sus responsables han visto cómo el negocio se ha “profesionalizado” con la implementación de mejoras. Desde ese año, se ha producido un “incremento” en el número de clientes que acuden hasta ellos para hacer la compra de fruta y verdura *online*. La empresa cuenta en su catálogo con 150 productos de proximidad como las patatas de arena fina de Sanlúcar (Cádiz) u otros productos de la Región de Murcia gracias a pertenecer a una cooperativa que trabaja con agricultores de estas zonas del país.



ACTUALIDAD

Invertir en alimentación es invertir en lucha contra el cambio climático

La tríada de la salud humana, climática y financiera

Si tuviéramos que hacer un ejercicio de síntesis en relación con **nuestro propósito como sector de limón y pomelo** y con la sostenibilidad, podríamos resumirlo en las siguientes líneas: **“Estamos orgullosos de ser un sector que ayuda a descarbonizar la economía. Nuestra visión es un mundo en el que más personas tengan acceso a alimentos mejores y más sanos para sus familias contribuyendo a su bienestar y felicidad, al tiempo que mejoramos la tierra, secuestramos en los suelos una cantidad muy significativa de carbono, hacemos un uso eficiente del agua y cuidamos la biodiversidad, contribuyendo al cuidado del paisaje e impactando positivamente en la vida de los agricultores y trabajadores del sector”**.

En su informe de 2023, el Foro Económico Mundial (WEF) señala que, entre los 10 riesgos para la próxima década, 8 son ambientales. Nuestra actividad empieza en el campo, y por lo tanto esos riesgos nos afectan de lleno, de hecho, en muchas ocasiones es el propio agricultor el primero en detectar indicadores del impacto de esos riesgos en su explotación. Por eso no hay otra opción, ser consciente del papel sector en la lucha contra el cambio climático y comprometernos en esa tarea sostenible.

Hablar de sostenibilidad cada vez es más fácil, comprometerse con la sostenibilidad e incorporarla en nuestro propósito y estrategia es un poco más difícil, disponer de un sistema de métricas para medir el ejercicio de las actividades sostenibles es un paso más, y eliminar el greenwashing es una responsabilidad. Además, hay que tener resultados financieros positivos, porque, como bien señala siempre Tomás García Azcárate, no es posible exigir al sector agroalimentario sostenibilidad medioambiental y social con números rojos.

Más allá de los esfuerzos del sector de limón y pomelo español, es importante **tomar conciencia** del papel económico y social de la alimentación y sobre todo del **poder transformador de los alimentos y de su impacto positivo en la salud del planeta y de las personas**. Os invitamos a reflexionar sobre el papel positivo que todos vosotros como consumidores podéis jugar en esta misión: podéis votar en unas elecciones cada 4 años, podéis tomar decisiones de compra sostenible de un vehículo cada 5 años, o una vivienda más sostenible cada 20 años. Pero todos los días, y al menos 3 veces cada día, podéis tomar decisiones sostenibles sobre los alimentos que decidís comprar. Y 47 millones de consumidores en España, 447 millones de consumidores en Europa cada día pueden ejercer ese inmenso poder de decisión que sin duda tiene un impacto de cambio realmente extraordinario. Todo apoyado en un sector agroalimentario fuertemente comprometido con esta misión.

El objetivo de neutralidad climática para 2050 se convertirá en el principal foco de acción. La agricultura a través del suelo juega un papel importantísimo y crucial para almacenar y secuestrar CO₂. El sector primario, los agricultores y ganaderos, son parte relevante de la solución a este reto. Además, entre

otras acciones que ya se están implementando en el sector de limón y pomelo de manera específica podemos hacer referencia a la introducción de técnicas de agricultura regenerativa, reducción de los residuos y uso de envases sostenibles de materiales compostables, papel y cartón, la eficiencia en el uso del agua y las energías... Para ello trabajamos en avances en geolocalización, tecnología Blockchain, sensores, datos de satélites y mediciones locales. La lucha contra el desperdicio de alimentos es otra prioridad encontrando nuevas soluciones como por ejemplo los procesadores de zumo pueden hacer algo más que extraer el zumo: también pueden procesar valiosos subproductos, como la piel, los aceites y la pulpa.

También estamos trabajando en mejorar el nivel de transparencia de las empresas y las organizaciones del sector, más allá de unos informes maravillosos llenos de cifras y gráficos. **Eliminar la tentación del greenwashing y el socialwashing es una responsabilidad colectiva del sector**. Avanzamos en algunas iniciativas, por ejemplo, en el sector de frutas y hortalizas ya hemos iniciado los trabajos para desarrollar junto a la Comisión Europea y con la coordinación de Freshfel Europe, la metodología para el cálculo objetivo y estandarizado de la huella ambiental (PEFCR – Product Environmental Footprint Category Rules), siguiendo iniciativas similares que ya son realidad en el sector lácteo, del vino o de la pasta. Es obligada una referencia al sector financiero y en concreto a las **finanzas sostenibles, que sin duda tienen un papel clave como elemento promotor de una asignación eficiente de los recursos financieros hacia inversiones sostenibles para lograr un cambio de modelo de productivo, facilitando recursos a un coste inferior o bonificado de tipo de interés vinculado al cumplimiento de esos indicadores medioambientales y sociales**.

También nos enfrentamos a algunos retos o sombras: El amplio paquete de iniciativas del “Pacto Verde” supondrá retos, y también oportunidades, para el sector europeo de la alimentación. Promoverá alimentos saludables, fomentará la innovación para pasar a fuentes de energía e insumos alternativos, pero también añadirá costes a la cadena de suministro que es necesario trasladar al largo de la cadena de valor, precisamente con el objetivo de garantizar la sostenibilidad económica.

La cuestión a largo plazo es cómo afecta todo esto a la posición competitiva de las empresas de la UE que compiten con las de fuera de la UE que no cumplen normas similares. Potencialmente, la UE podría introducir gravámenes adicionales a la importación para crear unas condiciones más equitativas, o al menos es imprescindible avanzar de forma decidida en las cláusulas espejo que garanticen la reciprocidad en cuanto a las condiciones de sostenibilidad.

Pero es importante quedarnos con el reto: **nunca ha habido una oportunidad como esta, que alinea la salud humana, la salud financiera y la salud climática. Es un increíble win-win**.

OPINIÓN



Por JOSÉ ANTONIO GARCÍA (*)

Día mundial del agua: ¿Qué frutas tienen menor huella hídrica?

Cada 22 de marzo se conmemora el Día Mundial del Agua siendo el lema elegido este año por la Organización de las Organizaciones Unidas (ONU) “acelerar el cambio” ya que según afirma la propia ONU, “se debe trabajar más rápido para cumplir con el ODS nº 6 Agua limpia y saneamiento, en 2030”.

Desde el sector de limón y pomelo español llevamos varias décadas trabajando para adelantarnos al objetivo. En concreto, hemos conseguido reducir nuestra huella hídrica en los últimos 30 años en un 39% en el caso del limón y un 37% en el caso del pomelo.

El cálculo de la huella hídrica forma parte de la política de sostenibilidad de Ailimpo, cuyo fin es alinearse con los puntos 6 y 12 de los ODS de la ONU, dirigidos a garantizar la disponibilidad y gestión sostenible del agua y el saneamiento para todas las personas, así como profesar un consumo más responsable.

La huella hídrica es un indicador aceptado internacionalmente del uso de agua dulce necesaria para la obtención de un producto o servicio, que considera el consumo directo y el indirecto de agua a lo largo de toda la cadena de suministro.

En concreto, en la actualidad, **la huella hídrica actual del limón es de 271 m³/t y la de pomelo de 203 m³/t, posicionándose como las frutas con menor huella hídrica entre todas las cultivadas en el país**. Por ejemplo, este indicador asciende a 821 m³/t en la producción de la manzana, a 910 m³/t en el caso del melocotón o a 922 m³/t en la pera.

¿Cómo se ha conseguido esta mejora tan importante de la Huella Hídrica?, con el esfuerzo y compromiso de los productores en el aprovechamiento y la gestión óptima del agua de riego, así como por las inversiones en infraestructuras de almacenamiento y distribución.

Los productores de limón y pomelo siguen trabajando en la actualidad y continuarán haciéndolo en el futuro para realizar un mejor aprovechamiento de los recursos hídricos y prueba de ello son las innovaciones que están implantando en técnicas de monitoreo del agua en el suelo y las plantas, la colocación de plásticos de acolchado en las líneas de cultivo, la cubrición de las balsas de riego o la reducción en el empleo de insumos, entre otras, que van encaminadas a reducir el consumo de agua y aumentar la productividad de las plantaciones.

(*) Director de Ailimpo





La Autoridad Portuaria de Valencia está destinando 240 millones de euros para mejorar la intermodalidad y la red interior de ferrocarril

tre el transporte marítimo y ferroviario con el fin de favorecer la competitividad y contribuir a la reducción de las emisiones de CO2.

En concreto, durante estos años están previstas inversiones cercanas a los 240 millones de euros para favorecer la accesibilidad y mejora de la red ferroviaria de Valenciaport. Unas actuaciones que están destinadas a la remodelación de la red ferroviaria en el Puerto de Valencia, la electrificación de vía, la adaptación de la red al ancho europeo, el acceso ferroviario al Puerto de Sagunto o la mejora de la línea Valencia-Teruel-Zaragoza, entre otras.

Unas actuaciones en la línea marcada por el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana a través de la iniciativa Mercancías 30, con la que se pretende potenciar el transporte ferroviario de mercancías como eje vertebrador de las cadenas logísticas multimodales desde la perspectiva de la recuperación económica y la consecución de los objetivos de descarbonización y sostenibilidad del transporte. Para ello, se van a destinar 8.000 millones de euros en infraestructuras y digitalización, además de un programa de ayudas incluido en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia.

Así, por ejemplo, se está apostando por infraestructuras claves como el Corredor Cántabro-Mediterráneo, fundamental para favorecer la labor de las empresas exportadoras de Aragón, Navarra, La Rioja y el País Vasco al Puerto de Valencia. Desde la APV también se ha firmado un protocolo, junto a ADIF y la firma Tramesa, para impulsar la primera autopista ferroviaria que enlace el recinto portuario con Madrid, una iniciativa que la empresa encargada de proyecto va a ampliar con otra conexión que una el recinto valenciano con Portugal.

Además, hay que destacar el esfuerzo y compromiso de las empresas que operan en Valenciaport. En este sentido, MSC puso en marcha un servicio ferroviario dedicado exclusivamente al transporte reefer (refrigerado) entre Valencia y Zaragoza. Por su parte, la naviera francesa CMA CGM dispone también de un servicio ferroviario entre el recinto valenciano y Zaragoza.

Asimismo, CSP Iberian Rail ha sumado un nuevo enlace con Lisboa/Leixões, el primero que cruza la península de costa a costa, con el que profundiza en su estrategia de convertirse en un operador logístico intermodal global.

A esto hay que añadir los servicios que ofrece con Madrid, Zaragoza o Vitoria. De hecho, en el recinto valenciano operan una decena de empresas ferroviarias diferentes que enlazan con los principales corredores de España: Central, Mediterráneo y Cantábrico.

El ferrocarril gana peso en el Puerto de Valencia

Un total de 4.634 trenes entraron o salieron del Puerto de Valencia en 2022, un 9% más respecto al ejercicio anterior, según la Autoridad Portuaria

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El ferrocarril adquiere más peso en el Puerto de Valencia. 13 trenes al día, 90 a la semana, 380 trenes al mes, en total durante 2022 entraron o salieron del recinto valenciano 4.634 trenes, un 9% más que en el ejercicio 2021. Trenes que son más largos, con más vagones y que transportan más contenedores y mercancías. Y la tendencia para los próximos años, según apuntan desde la Autoridad Portuaria de Valencia, es que esta cifra siga en aumento, tanto en Valencia como en Sagunto, puerto este último donde se está trabajando en el acceso ferroviario.

No es una casualidad. Es el compromiso que desde años la Autoridad Portuaria de Valencia (APV) viene realizando por fomentar la interconexión ferrocarril-mar para el transporte de mercancías. El objetivo es claro: aumentar considerablemente la cuota del 4% del tren en el movimiento de bienes y productos para acercarse a la media europea que es del 18%. De hecho, la APV tiene presupuestados 240 millones de euros para actuaciones que tengan a la locomotora y los vagones como protagonistas, a lo que hay que sumar otros proyectos como la autopista ferroviaria Valencia-Madrid, el apoyo a puntos de carga en su hinterland o el uso de nuevas tecnologías en el sector.

Según los datos del tráfico ferro-portuario del Puerto de Valencia, durante 2022 un total de 4.634 trenes entraron o salieron de las dársenas valencianas frente a los aproximadamente 4.200 de 2021. Frente a los 90 trenes semanales, en 2021 fueron 80. Además, la longitud media de estos fue de 495 metros por 485 del ejercicio anterior, mientras que el número de vagones en 2022 ascendió a 87.070 frente a 76.563 de 2021, lo que representa un avance del 15%.

En 2022, se transportaron un total de 2.230.683 mercancías por ferrocarril, un 8% más



El ferrocarril está siendo una pieza clave en la estructura de movimientos del Puerto de Valencia. / VALENCIAPORT

que en 2021, y se usaron 236.142 TEU (contenedor estándar de 20 pies), 21.594 contenedores más que el ejercicio anterior lo que supone un incremento del 10%. Además, el dato de contenedores muestra en los últimos años una evolución al alza. En 2021 la cuota de contenedores movidos por tren frente al total del Puerto fue del 7,8%, una cifra que en 2022 se situó en el 8,9%.

El presidente de la APV, Aurelio Martínez, ha puesto en valor que “el esfuerzo inversor que está realizando Valenciaport en los últimos años, con más de 240 millones de euros, está dando sus frutos. El ferrocarril está siendo una pieza clave en la estructura de movimientos del Puerto de Valencia tal y como demuestran los datos. Nuestro objetivo es seguir incrementando esta cuota de tráfico, apostando por el tren, las líneas de largo recorrido, los puntos de carga, el apoyo a

El compromiso de la APV es fomentar la interconexión ferrocarril-mar para el transporte de mercancías y pasar del 4% del tren en el movimiento para acercarse a la media europea que es del 18%

las conexiones ferroviarias y la mejora de las infraestructuras de nuestra red interior”.

“Son datos muy positivos que dan la razón al esfuerzo que está realizando el puerto en la apuesta por la intermodalidad y el ferrocarril, con importantes inversiones que estamos acometiendo, que están favoreciendo el incremento del tráfico. Unas acciones que nos hacen seguir avanzando. De hecho, en lo que llevamos de año hemos alcanzado cuotas de 99 trenes semanales”, ha indicado el responsable de Valenciaport.

Madrid sigue siendo el origen/destino, aglutinando 7 de

cada 10 mercancías y el 67% de los TEUs. Bilbao gana cuota con el 7% de mercancías y el 5% de los contenedores, seguido de Zaragoza con cifras similares.

■ APUESTA POR LA INTERMODALIDAD

El objetivo para los próximos años de la APV es continuar incrementando el uso del tren en el tráfico de mercancías que llegan y salen de Valenciaport, de ahí la importancia de acometer las acciones necesarias para adecuar la accesibilidad ferroviaria. Así, desde la APV se están realizando inversiones para aprovechar la sinergia en-

CITROPOST

CITROSOL
ADVANCED POSTHARVEST SOLUTIONS

Nuevos métodos para la monitorización de las resistencias a los fungicidas postcosecha

El control de microorganismos resistentes a antimicrobianos es uno de los grandes retos de la microbiología actual. La industria citrícola no es ajena a este problema, ya que el número de antifúngicos eficaces y permitidos para su uso es muy limitado.

El desarrollo de la resistencia a los fungicidas es un proceso que lentamente, pero de forma continua, va disminuyendo la eficacia de los tratamientos para el control del podrido en las centrales hortofrutícolas.

Sin programas de monitorización para evaluar la población de esporas de *Penicillium digitatum* y *P. italicum* resistentes, la detección del problema no tiene lugar hasta que llegan las primeras reclamaciones por podrido en destino; la resistencia a los fungicidas es como un enemigo escondido que impide las buenas llegadas para los exportadores de cítricos.

Identificación de patógenos y monitorización de resistencias en almacenes. En Citrosol hemos desarrollado un protocolo de monitorización de resistencias a fungicidas en *P. digitatum* y *P. italicum*, en el que usamos una combinación de técnicas moleculares y técnicas de microbiología clásica mejoradas. Para nosotros no es suficiente ser capaces de actuar cuando un almacén tiene problemas de podrido, sino que es imprescindible detectar los problemas potenciales antes de que empiecen a causar mermas y reclamaciones.

Una vez recibida la muestra en el laboratorio, en primer lugar realizamos una identificación molecular del hongo causante del podrido. Para ello se extrae el DNA de cada muestra, y mediante PCR-múltiple, cebadores de DNA específicos, y una electroforesis en gel de agarosa, se realiza su caracterización molecular, como se puede observar en la Figura 1. En los casos en los que el podrido esté causado por algún otro patógeno fúngico distinto de *Penicillium*, también realizamos su caracterización molecular utilizando cebadores específicos.

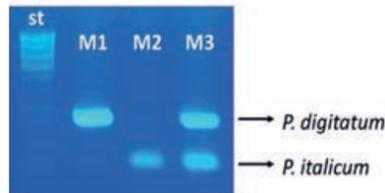


Figura 1: PCR-múltiple para la discriminación de *P. digitatum* y *P. italicum* en muestras de podrido. St; marcador de peso molecular; M1-M3; distintas muestras de DNA extraídas de frutos podridos.

y *CYP51B*. Desde hace algunos años se conocen las bases genéticas de la resistencia de *P. digitatum* a imazalil. Se ha visto que en cepas resistentes existen modificaciones en los genes *CYP51* y *CYP51B* (Sun et al., 2011*), que codifican para una enzima implicada en la biosíntesis de un componente de la pared celular de los hongos. Esta enzima es la diana de fungicidas DMI (inhibidores de la desmetilación) como imazalil, procloraz o tebuconazol. Como puede observarse en la Figura 2, en cepas sensibles, la amplificación de estos genes en el laboratorio da como resultado bandas de tamaño menor, y en cepas resistentes se detectan bandas de mayor tamaño.

Las técnicas moleculares nos garantizan resultados precisos e inequívocos en la identificación del patógeno y su resistencia a imazalil en solo 24h, frente a los 3-6 días necesarios para la identificación del patógeno y los 5-7 días adicionales para la evaluación de resistencias mediante técnicas microbiológicas clásicas.

Este diagnóstico rápido nos permite actuar de manera inmediata y establecer tratamientos más tempranos, dirigidos y eficaces.

A continuación, si el patógeno aislado es *P. digitatum*, se procede a la evaluación de su resistencia genética a imazalil, realizando la caracterización molecular de los genes *CYP51*

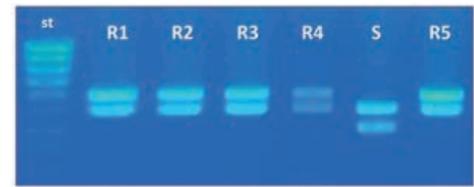


Figura 2: PCR-múltiple para la determinación de la resistencia a imazalil en *P. digitatum*. St; marcador de peso molecular. R1-R5; cepas resistentes a imazalil. S; cepa sensible

Mejora de las técnicas clásicas. En el caso de que el patógeno causante del podrido sea *P. italicum*, y para evaluar la resistencia a otros fungicidas, realizamos este análisis mediante una modernización de las técnicas clásicas de cultivo en placa. Con estas mejoras somos capaces de procesar un mayor número de muestras; hemos cuadruplicado las muestras analizadas hasta alcanzar las casi mil muestras anuales. Todos estos muestreos dirigidos y programados llevados a cabo por nuestros técnicos comerciales, la implementación de técnicas moleculares y las mejoras en las técnicas clásicas nos permiten anticiparnos y erradicar el problema en estadios tempranos o incluso evitarlo antes de que se transforme en pérdidas económicas.

* Sun, X., et al. 2011. *Appl Microbiol Biotechnol.* 91: 1107-1119

Dra. Celia Murciano
DEPARTAMENTO TÉCNICO DE CITROSOL

CITROPOST es una publicación elaborada íntegramente por el Departamento Técnico de CITROSOL, con el objetivo de impulsar el conocimiento en POSTCOSECHA. En CITROSOL realizamos una labor de investigación constante con el mayor rigor científico, prueba de ello son estas publicaciones, que con la ayuda de **Valencia Fruits**, compartiremos con sus lectores.

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El precio de los alimentos sigue disparado mientras las grandes economías europeas no dan con la tecla para frenar su escalada, con propuestas que van desde cesta de la compra antiinflación en Francia a una bajada del IVA de alimentos básicos en España, pasando por paquetes de alivio genéricos como los de Alemania o Portugal.

La cesta de la compra en los principales países europeos ha experimentado un encarecimiento que oscila entre el 21,8% de Alemania y el 13% de Italia, tirando al alza de la inflación de cada país, pero sin generar, de momento, una respuesta generalizada para contenerlo.

En España, los sindicatos y varios miembros del Gobierno, entre ellos la vicepresidenta segunda, Yolanda Díaz, han reclamado la necesidad de negociar un acuerdo entre las grandes cadenas de distribución para ofrecer una cesta de compra con alimentos básicos a precios tasados, siguiendo el llamado "modelo francés".

■ FRANCIA

En Francia, donde el IPC subió un 6,2% en febrero, dos décimas más que en enero, con una alza de los alimentos del 14,5% interanual, el Gobierno se jacta de tener la inflación más controlada que en los otros grandes países europeos.

El Ejecutivo galo ha abordado el encarecimiento de los alimentos anunciando un acuerdo con ocho de los principales grupos de distribución —Carrefour, Intermarché, Système U, Auchan, Casino, Cora, Lidl y Aldi— para

Los precios de los alimentos siguen disparados sin que Europa logre frenarlos

poner en marcha lo que se llama el "trimestre antiinflación".

Ese mensaje, rodeado de los colores de la bandera francesa, aparecerá en una etiqueta en los productos que cada cadena elija para ofrecer a sus clientes "los precios más bajos posibles" gracias a una reducción de sus propios márgenes, sin tocar el de sus suministradores industriales o el de los agricultores.

De acuerdo con este pacto, las cadenas de distribución se comprometen a ofrecer una cesta de la compra que podrá ser configurada libremente por cada una y que incluirá alimentos básicos al precio más bajo posible.

■ ALEMANIA

Los precios de los alimentos registraron en febrero en Alemania un incremento del 21,8% interanual, por encima del 20,2% de enero y de la inflación general del 8,7% e impulsados por los productos lácteos, huevos, pan y cereales. El Gobierno alemán ha aprobado hasta el momento tres paquetes con medidas de alivio para los ciudadanos por un importe total de 95.000 millones de euros, pero en ninguno de ellos se incluyen medidas específicas sobre los precios de los alimentos de manera directa.



La cesta de la compra en los principales países europeos ha experimentado un encarecimiento que oscila entre el 21,8% de Alemania y el 13% de Italia. / ARCHIVO

Por ello, al igual que en España, distintas voces, como el partido de oposición La Izquierda, han propuesto crear una "cesta de la compra anti-inflación" en la que se incluirían alimentos como la pasta, la fruta, la harina y el pan, verdura, leche, mantequilla, huevos y aceite y que recibirían subvenciones federales y regionales.

■ PORTUGAL

La inflación alimentaria se situó en Portugal en el 20,1% en febrero (1,6 puntos más que en enero) marcando así la tasa más elevada desde mayo de 1990 y por encima del 7,8% que subió el IPC general. En concreto, la cesta de alimentos básicos en Portugal

ha subido cerca de un 29% desde enero de 2022, pasando de 74,90 euros a 96,44 euros, una situación ante la que el ejecutivo portugués no ha adoptado ninguna medida dirigida en exclusiva a contener el impacto.

Sí que ha aprobado en el último año distintos iniciativas para los colectivos más afectados, como una ayuda única de 60 euros para las familias de pocos recursos y otra prestación adicional de 240 euros a un millón de familias vulnerables.

■ ITALIA

La inflación italiana se moderó en febrero al 9,2% interanual (respecto al 10% del mes ante-

rior), una contención que apenas se notó en los supermercados, ya que la cesta de la compra era en febrero un 13% más cara que un año antes, con mayor relevancia la de los alimentos elaborados (16,2%) que la de los no elaborados (8,4%).

Aunque el gobierno de Giorgia Meloni dispuso en sus presupuestos para este año de una "tarjeta ahorro" para que se beneficiaran las rentas más bajas, de hasta 15.000 euros, en la compra de productos de primera necesidad, meses después de su aprobación aún no ha entrado en vigor.

Asimismo, la semana pasada el viceministro de Economía, Maurizio Leo, planteó rebajar el IVA a un "tipo cero" para bienes básicos en una hipotética reforma fiscal de la que no se conocen más detalles.

■ REINO UNIDO

En el Reino Unido, la inflación interanual de los alimentos se situó en el 16,8% en enero, último dato publicado, el doble que la inflación general, que se situó en el 8,8%, cuatro décimas menos que el mes anterior.

El ministro de Economía, el conservador Jeremy Hunt, se ha comprometido a "abordar las presiones inflacionarias" en general pero no ha introducido medidas concretas para rebajar el coste de la comida, al señalar que son las empresas las que lo fijan.

No obstante, ha dicho que el Gobierno trabajará con el comercio minorista y los productores para asegurar que haya disponibilidad de alimentos a precios asequibles.

OPINIÓN

Con Holanda y Francia en las negociaciones UE-Mercosur



Por INMACULADA SANFELIU (*)

Asistimos en la actualidad, y desde la primavera de 2022, a un relanzamiento del proceso de ratificación del Acuerdo de la UE con Mercosur, situándose de nuevo este asunto en el centro de los debates europeos. La perspectiva de una alternancia política en Brasil dio un claro impulso, más bien un empujón diría yo, después de que el candidato Lula hubiera expresado durante su campaña el deseo de alcanzar un acuerdo en los seis primeros meses posteriores a su elección, no sin antes obtener también garantías adicionales sobre la industria del automóvil y la aeronáutica, así como sobre la propiedad intelectual.

Sin embargo, desde su victoria, su postura parece haber evolucionado en favor de, incluso, alianzas aún más amplias con Estados Unidos y Europa sobre nuevas bases más equilibradas. A principios de enero de 2023, el nuevo ministro de Medio Ambiente de Brasil insistió sobre el carácter prioritario del Acuerdo y la importancia de eliminar los obstáculos a su ratificación, incluida la reciente normativa europea relativa a la lucha contra la deforestación importada.

A nivel europeo han sido numerosas las invitaciones expresadas para reactivar el proceso de ratificación, en particular a través de la voz del Alto Representante de la Unión Europea para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad y vicepresidente de la Comisión Europea (CE), Josep Borrell, gran defensor del acuerdo que, recientemente, reiteró el pleno compromiso de la UE a favor del mismo e hizo un llamamiento a los Estados de Mercosur y la UE para finalizarlo, al que se ha sumado, más recientemente, el vicepresidente de la CE responsable del Pacto Verde, Frans Timmermans.

Además, la guerra en Ucrania y las convulsiones que ha provocado en las cadenas de suministro globales también han sido utilizadas como pretexto para acelerar la agenda comercial europea. Una quincena de Estados miembros ha abogado a favor de una revitalización de la agenda europea de liberalización de los intercambios. El comisario de Comercio, Valdis Dombrowski, ha manifestado el mismo deseo, enfatizando la importancia de desarrollar nuevas relaciones con “socios más fiables” debido a la nueva realidad geopolítica.

Con el objeto de eliminar los bloqueos actuales a la ratificación del acuerdo, la CE tiene previsto poner rápidamente en marcha la regulación sobre deforestación importada adoptada a finales de 2022 y también pretende proponer un instrumen-



En Bruselas se respiran aires de liberalización con Mercosur. / ARCHIVO

to adicional (o una declaración interpretativa) que enumere las garantías medioambientales y sanitarias, pero, eso sí, excluya cualquier renegociación del contenido del acuerdo: de hecho, tal hipótesis jamás ha sido ni siquiera considerada por el ejecutivo comunitario y a buen seguro velará para que no se produzca filtración alguna antes de que se remita dicho instrumento a la aprobación de los Estados miembros, prevista en este primer trimestre de 2023. Nada indica en el actual estadio que este instrumento adicional pueda ser de una naturaleza tal que permita resolver los problemas fundamentales del Acuerdo previniéndose que el contenido de este último, así como su lógica, permanecerán inalterables.

■ ESPAÑA, DECIDIDA A AVANZAR

La perspectiva de la Presidencia sueca del Consejo de la UE en el primer semestre de 2023, seguida de la española en el segundo semestre, apunta a un intento de impulso adicional en ambos casos. El acuerdo se incluye explícitamente en el programa de la presidencia sueca. España, por su parte, busca a toda costa fortalecer las relaciones entre la UE y los países sudamericanos de Mercosur y, sin duda alguna, aprovechará su presidencia para avanzar en la ratificación del acuerdo.

Con el fin de eludir los posibles vetos de determinados Estados miembros, la CE desea dividir el acuerdo de asocia-

ción en dos para aislar la parte “comercial” y facilitar su ratificación. De este modo, la parte “comercial” del acuerdo caería dentro de la competencia exclusiva de la UE, y solo estaría sujeta a la aprobación por mayoría de los Estados miembros en el Consejo y del Parlamento Europeo. Corresponde a los Estados miembros aceptar o no este método.

Las líneas rojas así traducidas son verdaderas salvaguar-

cultura. Francia ha establecido tres líneas rojas para una posible ratificación: 1. Que las políticas públicas de los países de Mercosur sean plenamente conformes con sus compromisos en el marco del acuerdo de París, que forman parte integrante del acuerdo de asociación; 2. Que un acuerdo de asociación con Mercosur de ninguna manera pueda conducir a un aumento de la deforestación importada dentro de la UE; 3. Que los productos agrícolas y agroalimentarios importados con acceso preferencial al mercado comunitario respeten plenamente, de derecho y de facto, los estándares sanitarios y de medioambiente de la UE. Y que se haga un seguimiento de estos productos.

En la práctica, esto requiere hacer cambios en el contenido del acuerdo y adoptar reglas ambiciosas en paralelo en diferentes campos. Francia entiende que la política comercial de la UE no puede seguir avanzando de manera autónoma y en contradicción con los problemas climáticos y que, por lo tanto, es esencial condicionar las preferencias arancelarias del acuerdo al cumplimiento efectivo de criterios de sostenibilidad para todos los productos más sensibles desde el punto de vista climático.

Los compromisos adoptados por Brasil bajo el Acuerdo de París se han evaluado como insuficientes. El acuerdo está totalmente desprovisto de medidas de aplicación efectivas de los compromisos climáticos. Uno de los principales motores de las emisiones de gases de efecto invernadero en Brasil es la deforestación. La ambición de Brasil de alcanzar un objetivo de cero deforestaciones ilegales de aquí a 2030 en la Amazonia brasileña y de acometer acciones de restauración y de reforestación de las zonas degradadas y deforestadas será difícilmente alcanzable.

Francia alentó la adopción de un reglamento europeo sobre la deforestación importada para evitar que el consumo europeo alimente la deforestación en los países terceros y a pesar de que dicho reglamento constituye un hito histórico, todavía tiene deficiencias que podrían socavar su eficacia para contrarrestar la deforestación y sus impactos en el clima y la biodiversidad. Las negociaciones previas a la ratificación del acuerdo también

deberían permitir obtener de los países del Mercosur un compromiso de no llevar disputas a la OMC con respecto a este reglamento y un mayor apoyo de la UE a acciones para combatir la deforestación en estos países.

La agricultura de Mercosur es muy consumidora de pesticidas, particularmente en el cultivo de soja transgénica. El 30% de las sustancias activas autorizadas en Brasil no están aprobadas en la UE debido a los riesgos que representan para el medioambiente y la salud.

■ MEDIDAS ESPEJO VINCULANTES

Francia reclama medidas espejo para remediar la diferencia entre normas, especialmente importantes entre la UE y los países de Mercosur, y cláusulas espejo vinculantes para introducir las como condicionalidad arancelaria, en el marco del acuerdo, a la espera de medidas espejo autónomas para mercancías importadas de todos los terceros países: es decir, una preferencia arancelaria sólo debe concederse en el marco del acuerdo a los productos resultantes de los sistemas que cumplan con los estándares de producción europeos en términos de protección del medio ambiente, la salud y, en lo que respecta a productos ganaderos, el bienestar animal.

Por lo tanto, la CE debe definir una hoja de ruta y un calendario preciso al respecto, definiendo las sustancias prioritarias para las que es urgente introducir la reciprocidad. Y los estados de Mercosur deben comprometerse a no atacar dichas medidas, comenzando por el acto delegado relativo a los dos primeros neonicotinoides, en la OMC. Al mismo tiempo, la UE debería poner fin a la exportación de sustancias cuyo uso está prohibido en la UE.

En cuanto a la cría de animales, también hay que implementar varias medidas espejo. Convendría prohibir de manera efectiva las importaciones de carnes de animales tratados con antibióticos promotores de crecimiento y las importaciones de carnes de animales que no hayan sido objeto de identificación y seguimiento a lo largo de toda su vida. Respecto al bienestar de los animales deberían añadirse normas relativas al transporte.

■ HOLANDA Y LOS DAMNIFICADOS

El Parlamento holandés decidió por mayoría la primera semana de marzo instar al gobierno de los Países Bajos a bloquear el acuerdo de libre comercio entre la UE y Mercosur en Bruselas, debido al supuesto riesgo de competencia desleal que correrían los agricultores del país si los acuerdos comerciales incluyeran productos agrícolas y porque cree que las regulaciones desiguales en el campo de bienestar animal, el uso de antibióticos y protección de cultivos ofrece pocas garantías para la ganadería, avicultura y producción de azúcar.

Para eludir los vetos de ciertos Estados miembros, la CE quiere dividir el acuerdo en dos para aislar la parte comercial, que caería dentro de su competencia exclusiva, y facilitar su ratificación. Francia debe oponerse a esta maniobra y ¿España?

En 18 campañas, las exportaciones brasileñas de zumo de naranja NFC —en el que está especializado España— han aumentado un 296% y las de concentrado han caído un 46%. Los mercados no aceptan NFC español a precios por encima del brasileño

das para evitar la ratificación de un acuerdo anacrónico. Solo pueden mantenerse las establecidas por Francia a condición de que se oponga claramente a la “fragmentación” del acuerdo prevista por la Comisión: Francia debe, de hecho, oponerse públicamente a esta maniobra legal que equivaldría, por un lado, a privarla de su derecho de veto durante la votación en el Consejo, por otro lado, para privar a los parlamentos nacionales de su capacidad de oponerse al acuerdo.

■ LOS RECELOS DE FRANCIA

La posición política de Francia, opuesta al acuerdo “tal como está” ha sido reexpresada recientemente por Macron en el Salón Internacional de la Agri-

El gobierno holandés aún tiene que tomar una posición oficial y ha dicho que lo hará cuando la CE presente el documento final del tratado a los Estados Miembros, pero la mayoría parlamentaria le insta a “dejar muy claro a la CE y en las reuniones de ministros de Comercio y Agricultura que Holanda bloqueará en cualquier caso un tratado UE-Mercosur que incluya agricultura”.

La aparente igualdad económica a nivel macro en el ámbito de los intercambios comerciales establecidos entre Mercosur y la UE enmascara detrás de estas cifras financieras en materia de exportaciones grandes damnificados: de un lado las maltrechas necesidades e intereses socio-ambientales y humanos del Mercosur y, de este lado, del nuestro, la pérdida de competitividad del sector primario en nuestro propio mercado y las grandes asimetrías en las condiciones de producción.

Si bien los principales productos que exporta la UE al Mercosur son maquinaria, vehículos, reactores nucleares, productos farmacéuticos y equipos electrónicos, los principales productos exportados por Mercosur a la UE son harina de soja, piensos, minerales, cereales, celulosa, aceites vegetales, fruta, zumo de naranja y café.

Existe, pues, un riesgo, destacado por las organizaciones de la sociedad civil en los países de Mercosur, de que el acuerdo restringe a estos Estados a un papel de agroexportador y proveedor de recursos mineros y energéticos, que tendría el efecto de acentuar el movimiento de ‘reprimarización’ de nuevo de estas economías y encerrarlas en un modelo extractivista destructivo para el medioambiente y las poblaciones. En el lado europeo, son esencialmente las exportaciones agrícolas de Mercosur a la UE las que capitalizan las críticas.

De nuevo, la cadena de valor citrícola debe echarse a temblar por el seguro riesgo de competencia desleal contra los citricultores de la UE en caso de ratificación del tratado y desde aquí queremos mostrar nuestra preocupación por los productores europeos de cítricos en la misma medida que por los de azúcar, etanol, carnes de vacuno y de ave. Desde luego no serán los cítricos europeos y sus zumos quienes salgan ganando con este Acuerdo.

■ ZUMO, ¿PRODUCTO SENSIBLE?

Hasta ahora nadie ha hablado de ‘productos sensibles’ en la UE, ni de la exclusión del zumo de naranja 100% exprimido por ser producto muy sensible para España. Los envíos totales de zumo de naranja de Brasil (expresado en equivalente en concentrado, FCOJ a 66°Brix) ascendieron a un volumen de 1,07 millones de toneladas en los 12 meses de la campaña 2021-2022 (Fuente: Secex), y representan un aumento del 5,33% en comparación con la campaña 2020-2021, en la que se exportaron 1.019.554 t. Entre los mercados, Europa sigue siendo el principal destino para las exportaciones brasileñas de jugo de naranja, con el 63,61%, seguido de EEUU, con el 20,75%; China, con 8,3%; Japón, con el 3,50%; y otros mercados, con un 3,84%.

La estimación de la producción total brasileña equivalente a FCOJ 65 Brix para la campaña 2022/23 se eleva a 1,02 millones de toneladas métricas (MMT) de jugo (680.000 Tm y 343.000 Tm de FCOJ —concentrado— y NFC —fresco— convertidos a equivalente de FCOJ, respectivamente).

Aunque Brasil produce y exporta mayoritariamente zumo de naranja a base de concentrado, ha desarrollado extraordinariamente la producción de zumo 100% exprimido, el llamado ‘zumo fresco’, que es el de mayor calidad y más apreciado por el consumidor. Y paralelamente ha penetrado en la UE con zumo 100% exprimido que compite con el zumo español.

El zumo NFC (por sus siglas en inglés, Not From Concentrate, No a partir de Concentrado) que no procede de concentrado está siendo muy apreciado por los consumidores. El zumo NFC procede directamente de la fruta recién exprimida. A diferencia de los zumos obtenidos a partir de concentrado, no requiere del proceso de concentración a través de la evaporación del agua para su posterior reconstitución, sino que el proceso es mucho más natural. Tampoco contiene aditivos, como sí ocurre en los néctares y otras bebidas de zumo de fruta, que pueden contener agentes edulcorantes (como el azúcar) así como vitaminas, minerales y otros tipos de añadidos.

■ COMPETENCIA IMPOSIBLE

En las últimas 18 campañas agrícolas, las exportaciones brasileñas de zumo de naranja NFC han aumentado un 296% en volumen, según datos del Departamento de Comercio Exterior de Brasil (Secex), una agencia relacionada con el Gobierno federal. Los números revelan que el zumo NFC tuvo un mayor crecimiento en la demanda que el zumo concentrado (FCOJ), si bien este último ha representado históricamente el mayor volumen de envíos a mercados internacionales. En el mismo período, el zumo concentrado ha experimentado una caída del 46% en las exportaciones.

Hace unos 25 años la industria transformadora de cítricos en España dejó de producir prácticamente zumo concentrado debido a la competencia brasileña ya que no podía competir con los costes de Brasil y tuvo que reinventarse y pasar a producir NFC (Not from Concentrate, zumo fresco o single strength).

España produce zumo 100% exprimido (NFC) que va destinado en su mayor parte a los mercados europeos, que consumen alrededor de 1.100.000

toneladas, unas 250.000-300.000 de origen español y las 750.000-850.000 restantes de origen Brasil.

Comparativamente los bajos costes de producción y transporte marítimo permiten a los procesadores brasileños ofrecer el zumo de naranja 100% exprimido (NFCOJ — not from concentrate Orange juice) a un precio muy barato puesto en Rotterdam o Gante, a pesar de que en la actualidad se le aplica un arancel del 12,2%. Brasil lidera el suministro del zumo tanto en volumen como en precio, y

por homogeneidad en la calidad del producto que llega al mercado de fresco. Contribuye por tanto a la sostenibilidad económica de la cadena de valor citrícola y reduce prácticamente a cero el desperdicio alimentario.

Brasil exportó más de mil millones de euros en zumo de naranja a la UE en 2018. En el caso de la citricultura española, el Acuerdo UE-Mercosur supondrá la liberalización de la importación en la UE de zumo de naranja, particularmente del zumo 100% exprimido, pudiendo hacer desaparecer la industria europea del zumo y, en consecuencia, desequilibrar el mercado de fresco, estrangulando al sector productor de cítricos europeos.

■ OLIGOPOLIO DE TRES GRANDES

Si se ratifica el Acuerdo UE-Mercosur sin tener en cuenta su impacto en términos económicos para las producciones cítricas europeas, y medioambientales en incremento de deforestación global, el precio “suelo” para la fruta comunitaria lo fijará un oligopolio de tres empresas brasileñas en base a sus intereses, y auguramos que este precio mínimo supondrá un atentado contra

la rentabilidad, la competitividad, la circularidad sostenible y la resiliencia de la cadena de valor citrícola, y finalmente comportará un importante perjuicio económico para los productores comunitarios.

La CE pretende aislar el capítulo comercial del Acuerdo de Mercosur de modo que le permita eludir un voto por unanimidad de los Estados miembros en el Consejo y los parlamentos nacionales. Aplaudiremos la posición de los Estados miembros de la UE que se opongan a esta maniobra para conservar su derecho de veto sobre el texto. Y España [sic]... Este acuerdo, sin precedentes en términos de poblaciones afectadas y volúmenes de intercambios cubiertos, y que tuvo lugar en la opacidad en todas las etapas de negociación, pensamos que debe ser objeto de un examen riguroso y democrático, incluso a escala nacional. Para empezar, el instrumento adicional (o protocolo) debe elaborarse de manera transparente y democrática.

A menudo presentado como un acuerdo de “carne por automóviles”, el acuerdo pretende promover flujos comerciales de bienes incompatibles con los objetivos de reducción de emisiones mundiales, de deforestación y de protección de la biodiversidad. Y va en contra del acuerdo de París que establece el objetivo de limitar el calentamiento

global a +2°C, y en tanto sea posible a +1,5°C, así como contra los objetivos del Pacto Verde Europeo que prevén, en particular, una reducción del 20% en el uso de fertilizantes de aquí a 2030, y 50% de los pesticidas para 2030, así como el aumento de las superficies necesarias a la biodiversidad.

■ CON HOLANDA

Desde nuestra perspectiva la UE no puede empujar a la ratificación de un Acuerdo tan anacrónico cuyos contenidos y lógica son incompatibles con los objetivos del Pacto Verde europeo.

Si la ambición de la UE es, tal y como afirma, promover la transición ecológica y social en el marco de su política comercial, dispone de dos palancas principales, propuestas por Francia, a cuya posición nos sumamos: 1. Activar la palanca de la condicionalidad arancelaria ligando estrechamente la concesión de ventajas comerciales al respeto de criterios sanitarios, medioambientales o sociales estrictos para los productos identificados como los más sensibles. 2. Desarrollar medidas-espejo en materia medioambiental y sanitaria previo a la implementación de los acuerdos comerciales con el fin de poner remedio al diferencial de normativas entre la UE y sus socios comerciales.

Con este propósito la CE debe proponer rápidamente un programa de trabajo y un calendario de puesta en marcha, particularmente en el campo de los plaguicidas y los medicamentos veterinarios.

En un contexto de degradación ambiental muy fuerte, particularmente en Brasil, y mientras se expresa la necesidad de reciprocidad de los estándares de producción europeos, el Comité de Gestión de Cítricos reclama, al igual que lo hace Holanda, una exclusión de los productos agrícolas del Acuerdo comercial UE-Mercosur.

La deforestación en Brasil aumentará sin ninguna duda por el aumento de la producción que luego se exporta a la UE de los sectores de ganado, bebidas, azúcar y, a buen seguro, también de zumo de naranja como respuesta a la liberalización. Por otro lado, la UE reduciría la producción de todo ello por el aumento de la competencia y la pérdida de competitividad. La mayor demanda de NFC en el mercado internacional y en el mercado doméstico se verá potenciada en la UE por el desmantelamiento arancelario contemplado en el Acuerdo UE-Mercosur, y requerirá de inversiones productivas en Brasil.

Por lo tanto, adicionalmente a una exclusión de los productos agrícolas del Acuerdo, el zumo de naranja NFC -zumo fresco o zumo 100% exprimido o zumo natural de naranja- debería figurar sin ninguna duda en la lista de productos contemplada en el recién aprobado reglamento comunitario para luchar contra la deforestación importada y cuya importación estará prohibida en la UE si proceden de tierras que hayan sido deforestadas después del 31 de diciembre de 2020.

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

Si la Unión Europea quiere promover la transición ecológica con su política comercial, dispone de dos palancas propuestas por Francia, a cuya posición nos sumamos: 1. Activar la condicionalidad arancelaria ligando ventajas al respeto de criterios medioambientales o sociales para los productos más sensibles. 2. Desarrollar medidas-espejo en estas materias previas al acuerdo

En un contexto de degradación ambiental muy fuerte, particularmente en Brasil, y mientras se concreta la reciprocidad, el CGC reclama, como lo hace Holanda, una exclusión de los productos agrícolas del Acuerdo Comercial UE-Mercosur

Para evitar la desaparición de la industria transformadora europea es necesario que el zumo NFC sea tratado como ‘sensible’ —dada la pérdida de competitividad y competencia desleal de Brasil— e incluido en el reglamento de productos prohibidos si proceden de tierras deforestadas

los mercados no aceptan zumo español a precios por encima del zumo de origen brasileño, lo que determina un precio al agricultor por la necesaria fruta destinada a industria que ya hoy con aranceles no cubre los costes de producción de la misma.

El desmantelamiento arancelario para los zumos de naranja originarios de Brasil se traducirá sin duda en una reducción del precio percibido por el agricultor por la fruta que necesariamente tiene que remitir a industria, que ya hoy está por debajo del umbral de rentabilidad, y significará que el agricultor dejará perder la fruta, la industria española de transformación de cítricos desaparecerá, y con ello la cadena de valor se verá gravemente perjudicada porque se dejarán de valorizar 1 millón de toneladas anuales de naranjas y mandarinas y, por tanto el 100% de la cosecha, creando además un elevado coste económico y medioambiental (lixiviados) para la eliminación de esa fruta con defectos de piel o de tamaño, pero de excelente calidad organoléptica.

La transformación de los cítricos en zumos permite una mejor retribución de la materia prima a los productores, contribuye a mejorar la competitividad de nuestros agrrios en los mercados y posibilita una ma-

Agrocultivos

Freshuelva prevé un descenso del 30% en la producción de fresa y del 25% en arándano

La climatología, las deficiencias en plantación y los recortes de agua están condicionando el desarrollo de la campaña onubense de frutos rojos

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Asociación de Productores y Exportadores de la Fresa de Huelva, Freshuelva, ha calculado que, cuando nos encontramos en el ecuador de la campaña de la fresa, la producción es un 30% inferior a la registrada en la misma fecha de la campaña pasada, cifra que "difícilmente se recuperará en lo que resta de actividad".

En este sentido, el gerente de Freshuelva, Rafael Domínguez, ha asegurado que esta campaña está siendo "muy difícil" por las muchas incertidumbres que están coincidiendo. "Al desmesurado incremento de los precios de los insumos o a la nueva normativa de fitosanitarios, se unen unas condiciones climatológicas que nos han golpeado negativamente desde el inicio de la campaña".

Domínguez ha recordado los problemas durante la plantación por el excesivo calor del mes de



El excesivo calor de octubre obligó a replantar un 20% de las plantas. / ARCHIVO

octubre, que incluso obligó a replantar un 20% de las plantas, que se tornó en excesivo frío en los meses de enero y febrero, provocando una importante merma en la producción y una escasa oferta de fresa en los mercados.

El gerente de Freshuelva ha lamentado que, además, después de las lluvias caídas en el mes de diciembre, no se hayan vuelto a registrar nuevas precipitaciones, con lo que persisten los recortes en el agua permitida para el regadío, lo cual "nos tiene muy preocupados porque también está afectando muy negativamente a la producción, que a buen seguro será inferior a la de la campaña pasada".

La frambuesa, por su parte, se encuentra al 40% de su campaña de primavera, en la que los productores tienen puestas todas sus esperanzas porque la campaña de otoño "registró datos muy negativos a consecuencia, principalmente, de la feroz

Al desmesurado incremento de los precios de los insumos o a la nueva normativa de fitosanitarios, se unen unas condiciones climatológicas que han afectado de forma negativa desde el inicio de la campaña

competencia de países terceros como Marruecos".

En cuanto al arándano, Freshuelva prevé que para esta campaña la producción de arándano sea un 25% menos de la esperada, debido, en primer lugar, al retraso en la llegada de temperaturas bajas que no han permitido acumular suficientes horas de frío. Hay que recordar que en los meses de noviembre, diciembre y enero las temperaturas mas bajas han estado por encima de la media para esas fechas. Además, el frío de las últimas semanas de febrero y primeros de marzo ha mermao calibres.

De la misma forma, el agua actualmente disponible para el riego no presenta unos parámetros de calidad óptimos para el buen desarrollo del cultivo. "Estamos hablando de un agua de baja calidad con una concentración de sales elevada que se dispara en algunas zonas llegando a triplicarse esa concentración", explica Rafael Domínguez.

La alcachofa sufre los efectos de la meteorología

Las condiciones meteorológicas han provocado mermas en la cosecha, más plagas y un aumento de los precios

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La producción de alcachofa se ha visto afectada en los últimos meses por las condiciones meteorológicas, factor que ha provocado la aparición de plagas y el aumento de su precio, y todo ello en un momento en el que esta hortaliza se populariza entre los restaurantes de alto nivel.

Con amantes y detractores, la alcachofa celebró el 16 de marzo su día internacional erigida en un producto imprescindible en las despensas de los hogares y en las cocinas de muchos restaurantes.

Los datos que maneja el ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación sitúan a España como el segundo productor mundial de alcachofa con 226.281 toneladas al año, por debajo de Italia, con 483.561 toneladas. En general, el 60% de la producción se dirige a la industria y el 40% restante para el consumo en fresco, y un 75% se queda en el mer-

cado interior y el restante 25% se exporta al resto del mercado comunitario.

Su cultivo tiene especial relevancia en las comunidades autónomas del litoral mediterráneo, especialmente en Murcia, con más de un 40% de la producción nacional, según los últimos datos del MAPA. También destacan la Comunidad Valenciana, Tarragona y Navarra, comunidades que produjeron el 36% de la cosecha nacional.

Para esta campaña, el presidente de la sectorial de la alcachofa de la Asociación de Productores Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia (Proexport), Simón Conesa, prevé que se obtengan 220.000 toneladas.

■ ALTOS PRECIOS Y PLAGAS

Hace dos semanas, la alcachofa experimentó un notable incremento en su precio, cuando la compra en origen de 10 kilos su-

puso desembolsar 1,7 euros más que siete días atrás, cifra que implica un repunte del 9,58% mientras que comprar esa cantidad de patata es 38 céntimos de euros más caro (+9,7%).

Durante las nueve primeras semanas del año su coste ha seguido una tendencia alcista en comparación con las dos campañas anteriores. Mientras que el precio en la semana nueve de este año se situó en 1,99 euros, en la misma semana del 2022 fue de 0,82 y de 0,96 en 2021.

Para Conesa este aumento de precio es consecuencia de las condiciones climáticas adversas: las temperaturas "atípicas" están pasando factura al campo y sus cosechas. La alcachofa y otros productos hortofrutícolas como los tomates, están viendo afectadas y reducidas sus producciones por este factor.

El calor de los últimos meses del 2022 ha provocado que la alcachofa "haya dado un menor



España es el segundo productor mundial de alcachofa con 226.281 t al año. / VF

rendimiento", concreta Simón Conesa, "al ser un producto de invierno y al tener temperaturas demasiado altas ha incidido en la calidad", añade.

El presidente de la sectorial de la alcachofa de Proexport reconoce que "no ha sido un buen año" para los agricultores ni en producción ni en precio. "Además, las temperaturas cambiantes han propiciado la aparición de enfermedades como la plaga del mildiu, que ha impactado directamente en la alcachofa con pérdidas para el agricultor de entre un 20% y 30% sobre el coste del cultivo". No obstante, espera que se trate de una situación coyuntural y que, para los próximos cultivos, se restablezcan tanto el precio del producto como su calidad.

Los atributos de esta hortaliza han conquistado a bares y restaurantes en general y a los de alto nivel en concreto, que incluyen cada vez más este producto entre sus cartas, algo que reconoce el presidente de la sectorial.

Algunos establecimientos como El Jardín de Alma, en Madrid, ofrecen la alcachofa frita con parmentier trufado y virutas de jamón y a la brasa con sal Maldon. En otros como La Fábrica, en Burgos, sirven este producto confitado con foie y panceta ibérica.

Más allá del aumento de su precio o de una rebaja de su calidad debido al tiempo, la alcachofa se mantiene como un elemento imprescindible en las cocinas y en el campo.

La incidencia de las plagas se incrementa en las explotaciones almerienses

La incidencia de las plagas está provocando el levantamiento de cultivos ante la falta de herramientas para su correcto control biológico

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Debido a la anómala meteorología, la incidencia de las plagas se está incrementando en las explotaciones hortícolas almerienses, provocando el levantamiento de cultivos. Asaja-Almería recuerda que unas 27.600 hectáreas de invernaderos están en producción convencional integrada, lo que permite a los productores combinar el control biológico con el fitosanitario. “Pero con años como este, con altas temperaturas en otoño y a finales del invierno, el desarrollo de algunas plagas no se puede contener solo con control biológico. La continua retirada por parte de la Comisión Europea de materias activas que son eficaces para la contención de plagas hace que los productores tengan que afrontar un inicio de campaña de primavera donde el pulgón se ha vuelto resistente a las soluciones fitosanitarias autorizadas”, señalan desde la organización.



Asaja Almería pide que se siga desarrollando el control biológico. / ARCHIVO

Desde Asaja-Almería solicitan que vuelvan a autorizar las materias activas necesarias para la contención de las plagas. Ade-

más, se debe seguir trabajando en el desarrollo del control biológico, pero no se puede dejar a los agricultores indefensos ante las

Con años como este, con altas temperaturas en otoño y a finales del invierno, el desarrollo de algunas plagas no se puede contener solo con control biológico

plagas y enfermedades sin herramientas químicas o biológicas para paliarlas. “El desabastecimiento puede ser la tónica dominante si la Unión Europea no ofrece alternativas a los agricultores para combatir las plagas”, apunta Adoración Blanque, presidenta de Asaja-Almería.

Los efectos del Pacto Verde Europeo apoyado por la Comisión Europea se van plasmando en retiradas continuas de materias activas en fitosanitarios, lo que deja a este sector tan espe-

El desabastecimiento puede ser la tónica dominante si la UE no ofrece alternativas a los agricultores para combatir las plagas, según Asaja-Almería

cífico e intensivo sin métodos de defensa ante las crecientes plagas y enfermedades. “La ejecución de las políticas del Pacto Verde han dejado al agricultor sin herramientas eficaces para el control de las plagas y enfermedades”, indica Adoración Blanque.

“Además del fuerte incremento de costes, a esta campaña tendremos que añadirle la pérdida de producción debido a esta elevada incidencia de plagas y enfermedades que están provocando el levantamiento de cultivos, lo que genera, en muchos casos, que los productores no puedan recuperar la alta inversión realizada en sus cultivos. No tiene sentido que en la Unión Europea estemos reduciendo materias activas en los productos fitosanitarios y sin embargo se permitan en países terceros a la hora de importar sus productos”, afirma la presidenta de Asaja-Almería.

Desde la organización instan a las administraciones a que se posicionen de lado del agricultor y eviten la prohibición de estas herramientas fitosanitarias mientras no existan alternativas que puedan proporcionar un control efectivo para todas las plagas y cultivos.

Un hongo ayuda a las plantas a adquirir más hierro de forma sostenible

Investigadores de la UCO desentrañan los mecanismos que usa *Metarhizium brunneum* para aumentar la adquisición de hierro en melón y pepino

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Tras verificar su potencial como agente de biocontrol de plagas, un equipo de la Universidad de Córdoba (UCO) desentraña los mecanismos que usa el hongo entomopatógeno *Metarhizium brunneum* para aumentar la adquisición de hierro en melón y pepino.

En un contexto de emergencia climática en el que normativas y estrategias públicas buscan reducir el impacto medioambiental que producen fitosanitarios de síntesis química, el desarrollo de nuevas estrategias de fertilización y agentes de lucha biológica basadas en productos naturales es esencial para avanzar hacia una agricultura sostenible. En este sentido, los hongos entomopatógenos se han convertido en una herramienta eficaz para alcanzar esa agricultura que cuida del planeta.

Los hongos entomopatógenos (microorganismos que causan enfermedad a la plaga de insecto) funcionan como un potente agente de biocontrol,

un potencial que en la Unidad de Entomología Agrícola de la UCO han conseguido convertir en un producto de control sostenible de la mosca del olivo. Pero, además, estos microorganismos tienen otra función: ayudan a las plantas a hacer frente a las deficiencias nutricionales como la de hierro y aumentan por lo tanto su producción.

Con el objetivo de profundizar en los beneficios de los hongos entomopatógenos en la absorción de nutrientes, los investigadores de la Unidad de Excelencia María de Maeztu – Departamento de Agronomía de la UCO (DAUCO) Fabián García, Enrique Quesada, María José García y Meelad Yousef han descrito, por primera vez, cuáles son los mecanismos que la cepa *Metarhizium brunneum* EAMa 01/58-Su utiliza para que la planta aumente su contenido en hierro.

Tras comparar tres cepas de los hongos *Beauveria bassiana* y *Metarhizium brunneum*, determinaron que *M. brunneum* EAMa 01/58-Su era la que más



Meelad Yousef, Fabián García, María José García y Enrique Quesada, equipo de investigadores responsable de este estudio. / UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

hierro ponía a disposición de la planta. Estudiaron entonces, qué respuestas de deficiencia de hierro eran inducidas por el hongo. “Comprobamos que induce los dos principales genes de adquisición de hierro. Digamos que hace que las plantas sean más eficientes en la absorción del hierro desde el suelo”, explica la investigadora María José García.

Estos microorganismos ayudan a las plantas en la adquisición de hierro de dos formas, directa e indirecta. “Los mecanismos directos son la parte a nivel molecular, los cambios que hacen los genes que inducen estos microorganismos para que la planta adquiera más hierro, mientras que la vía indirecta se da cuando están en el suelo, sin

todavía afectar en la respuesta de la planta, sino simplemente porque estando en el suelo hacen más disponible el hierro para la planta”, recuerda el investigador Meelad Yousef.

En este estudio realizado en pepino y melón, fruto de la sinergia entre los grupos de Fisiología Vegetal y Entomología Agrícola, se comprobó que desde el primer día que se aplica la solución con hongos entomopatógenos, la planta comienza a inducir las respuestas a la deficiencia de hierro, algo muy importante en España, donde los suelos calcáreos (que hacen más difícil la absorción de hierro por las plantas) son muy abundantes.

De esta manera, se añade valor al bioinsecticida desarrollado a partir de esta cepa. La aplicación de este producto contra plagas clave en estos cultivos como el pulgón o la mosca blanca es muy efectiva y sostenible (ya que al estar hecha a partir de estos microorganismos no daña al medioambiente), pero ahora también tiene un plus certificado por este estudio: ayuda a la adquisición de hierro, haciendo que los agricultores puedan reducir la fertilización química (ahorrando daño medioambiental y económico).

Con este trabajo, se profundiza en el conocimiento de un agente de biocontrol que, ahora se ha comprobado, también ayuda a las plantas a ser más eficientes en la adquisición de hierro, aportando soluciones al gran reto que afronta la agricultura: reducir al mínimo el uso de productos de síntesis química que dejan una huella negativa en el medioambiente.

Agrocotizaciones

MERCADOS NACIONALES

Mercalicante

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 6 al 12 de marzo de 2023, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante.

FRUTAS	Euros/kg
Aceituna	2,75
Aguacate Hass	3,00
Kaki Rojo Brillante	2,10
Ciruela Otras Familia Black	2,60
Golden Japan y Songold	3,10
Fresón Ventana	3,70
Kiwi Kiwigold	6,00
Pulpa Verde	2,30
Limón Verna	0,80
Mandarina Clemente	1,50
Otras Variedades	1,50
Mango Tommy Atkins	2,20
Manzana Royal Gala	1,50
Fuji	1,55
Otras Variedades	1,20
Golden	1,30
Pink Lady	2,20
Naranja Navel	0,75
Lane Late	0,60
Nuez	5,10
Papaya Grupo Solo o Sunrise	3,20
Pera Conferencia	1,50
Otras Variedades	1,50
Ercolini / Morettini	2,00
Piña Golden Sweet	1,30
Plátano Americano o Banana	1,10
De Canarias 1ª	1,10
De Canarias 2ª	0,90
Extra	1,30
Macho	1,40
Pomelo Rojo	0,90
Sandía Sin Semillas	1,30
Uva Blanca Otras Variedades	3,30
Red Globe	2,87
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga Hojas Lisas	0,60
Hojas Rizadas Lyon	0,75
Ajo Blanco	2,70
Morado	2,70
Tierno o Ajete	2,00
Alcachofa Blanca de Tudela	2,00
Apio Verde	0,80
Berenjena Morada	2,40
Brocoli o Brócoli o Brecol	1,50
Calabacín Verde	1,60
Calabaza De Verano	0,90
De Invierno	0,70
Otras Variedades	0,80
Cardo	1,00
Cebolla Tierna	3,00
Blanca Dulce	0,70
Chirivía	1,00
Col de Hojas Lisas	0,60
Lombarda o Repollo Rojo	0,90
Repollo de Hojas Rizadas	0,50
Coliflor	1,00
Endivia	2,00
Escarola Rizada o Frisé	0,60
Espárrago Verde o Triguero	4,30
Espinaca	0,80
Guisante	4,50
Haba Verde o Habichuela	3,50
Judía Verde Fina	8,00
Verde Perona	4,75
Lechuga Cogollo	2,25
Hoja de Roble	1,00
Iceberg	1,30
Romana	0,50
Lollo Rosso	1,20
Otras Variedades	1,00
Nabo	1,00
Perejil	0,60
Pepino Corto o Tipo Español	1,75
Pimiento Rojo Lamuyo	3,10
Otras Variedades	2,50
Verde Italiano	3,20
Puerro	1,00
Resto de Hortalizas	0,60
Tomate Daniela / Long Life / Royesta	1,75
Asurcado Verde Raf.	2,30

Liso Rojo Pera	1,90
Liso Rojo Rama	0,60
Cherry	3,00
Zanahoria Nantesa	0,60
En Rama	0,65
PATATAS	Euros/kg
Blanca Spunta (Granel)	1,00
Roja Otras Variedades (Confec.)	2,30
Roja Otras Variedades (Granel)	0,75
Blanca Otras Variedades (Granel)	0,65

Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 16 de marzo de 2023, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque	4,00
Aguacate	3,50
Manzana Royal Gala	7,00
Pomelo	1,30
Avellana	6,50
Kaki	2,00
Carambolas	4,00
Castañas	3,50
Cerezas	8,00
Cocos	1,10
Membrillo	1,00
Dátiles	4,00
Feijoa	8,00
Higo	1,70
Higos Chumbos	2,20
Frambuesa	1,00
Grosellas	10,00
Kiwis	2,00
Lichis	4,00
Lima	1,50
Limón	0,70
Fresa	2,80
Fresón	3,50
Granada	1,60
Mandarina Clementina	0,90
Satsuma	1,30
Otras	1,50
Mangos	2,00
Maracuyá	8,00
Melón Galia	0,75
Amarillo	0,80
Piel de Sapo	1,30
Otros	1,10
Moras	16,50
Nashi	2,10
Nectarina Blanca	3,00
Amarilla	3,00
Níspero	3,25
Nueces	3,70
Olivas	1,80
Papayas	3,00
Pera Blanquilla	1,00
Verano	2,50
Invierno	1,10
Temprana	1,10
Piña	1,20
Pitahaya	7,00
Plátanos Canario	1,30
Importación	1,10
Manzana Bicolor	0,90
Amarilla	1,00
Verde	1,30
Roja	0,90
Otras	1,40
Melocotón Amarillo	2,50
Hoja de Roble	1,20
Rojo Pulpa Blanca	2,75
Rojo Pulpa Amarilla	2,75
Ciruela	2,50
Uva Blanca	3,30
Negra	2,60
Rambután	12,50
Sandía con semilla	1,60
Sin semilla	1,60
Naranja	0,90
Chirimoya	3,75
Otras Frutas	0,90
HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjena Larga	1,00
Tomate Daniela / Long Life / Royesta	2,80
Ajo Seco	2,80

Tierno	0,70
Apio	0,65
Acelgas	0,55
Batata	0,90
Borrajá	1,00
Brócoli	0,70
Brécol	1,20
Calçots	0,14
Calabaza	1,20
Calabacín	1,00
Cardo	1,10
Alcachofa	1,60
Cebolla Seca	1,20
Figueras	1,50
Tierna	0,90
Pepino	1,40
Col Repollo	1,30
Bruselas	1,60
Lombarda	0,95
China	0,70
Coliflor	1,30
Berros	1,50
Lechuga Iceberg	0,80
Larga	1,00
Otras	0,70
Endivia	1,10
Escarola	1,00
Espárragos Blancos	12,00
Verdes	7,00
Espinaca	0,80
Haba	1,70
Hinoj	1,00
Perejil	0,50
Judía Bobi	4,00
Perona	3,20
Fina	1,80
Otras	3,50
Nabo	1,20
Zanahoria	1,00
Patata Blanca	0,75
Temprana	1,00
Roja	0,65
Pimiento Lamuyo	1,70
Verde	2,00
Rojo	2,30
Guisante	5,00
Puerro	1,15
Rábano	0,50
Remolacha	0,60
Tomate Maduro	1,10
Verde	1,60
Chirivía	1,20
Otras Hortalizas	0,70
OTROS PRODUCTOS	Euros/kg
Seta Girgola	6,50
Rovellón-Niscalo	8,00
Champiñón	2,00
Otras Setas	10,00
Maíz	0,50
Caña de Azúcar	1,75
Menestra	0,95
Otros Varios	1,50

Mercabilbao

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 14 al 17 de marzo de 2023, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Fresones	3,00-2,70
Limonas	1,10
Manzana Golden	1,00
Naranja Navel	0,85
Pera Blanquilla	1,30
Passacrasana	1,20
Piñas	1,20
Plátanos	1,25
Pomelos	1,20
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofas	2,50-1,90
Lechuga	0,75-0,58
Cebolla	1,15
Coliflor	1,25-0,75
Patatas Calidad	0,57
Primor	1,10
Pimientos Verdes	2,40
Tomate Maduro	1,70-1,60

Tomate Verde	2,30-2,00
Zanahoria	0,90

Mercacórdoba

Precios medios de frutas y hortalizas, correspondientes al mercado de la semana del 6 al 12 de marzo de 2023. Información facilitada por Mercacórdoba.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates	3,70
Almendra	8,25
Cereza / Picota	13,73
Ciruela	3,02
Chirimoya	3,49
Dátil	6,66
Fresa / Fresón	3,53
Granada	3,40
Kiwi / Zespi	3,06
Lima	1,62
Limón	1,05
Mandarina Clementina / Fortuna / Nadorcott	1,75
Hortanique	0,97
Mango	3,21
Manzanas O.V.	2,11
Fuji / Braeburn / Pink Kiss	1,60
Golden / Onzal Gold / Venosta	1,31
Royal Gala / Cardinale	1,55
Starking / Red Chief / Glostes / Galaxia	1,48
Granny Smith	1,83
Reineta / Canadá Gris	2,23
Melón / Galia / Coca	1,75
Naranja Navel	1,15
Salustiana	0,71
O. V. / Malta / Navel Late / Nanelate / Lanelate	0,94
Nectarina	3,20
Nuez	6,62
Papaya	3,50
Pera Conferencia / Decana	1,57
Ercolini / Etrusca	2,62
Blanquilla o Agua	1,58
Passa Crassana	1,70
Piña	1,34
Plátano	1,26
Banana	0,90
Pomelo / Rubi Start	1,45
Sandía	1,39
Uva	3,27
Otros Frutos Secos	11,64
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga	1,12
Ajo Seco	2,75
Alcachofa	1,78
Apio	1,23
Berenjena	1,36
Batata / Boniato	1,32
Brócoli / Brecol	1,84
Calabacín	1,28
Calabaza / Marrueco	1,04
Cardo	1,10
Cebolla / Chalota	1,18
Cebolleta	1,52
Champiñón	1,94
Col Repollo	0,78
China	1,25
Lombarda	0,96
Coliflor / Romanescu	1,20
Escarola	1,36
Endivia	2,53
Espárrago Verde	7,31
Espinaca	1,04
Guisante	4,10
Haba Verde	2,50
Judía Verde Fina (Brasileña)	6,20
Perona / Elda / Sabinal / Emerite	4,10
Boby / Kora / Striki	4,10
Lechuga O.V.	0,73
Cogollo	2,17
Iceberg	1,29
Maíz	2,35
Nabo	1,21
Pepino	1,89
Perejil	1,65
Pimiento Verde	1,80
Rojo (Asar)	2,70
Puerro	1,75

Rábano / Rabanilla	2,42
Remolacha	1,78
Seta	3,61
Tagarnina / Cardillo	2,56
Tomate O.V.	1,89
Cherry	2,96
Daniela	1,66
Zanahoria	1,01
Menestra	2,83
Hierbabuena	2,75
PATATAS	Euros/kg
Nueva o Temprana	0,75
Añeja	0,73

Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 13 al 17 de marzo de 2022, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass	3,50
Fuerte	3,45
Otras Variedades	5,45
Almendra	1,50
Cacahuete	1,65
Cereza Picota	9,95
Burlat	6,45
Ciruela Otras Familia Black	3,20
Santa Rosa	3,45
Golden Japan y Songold	3,85
Coco Otras Variedades	0,95
Dátil Deglet Nou	2,35
Fresa	6,05
Fresón Otras Variedades	9,95
Granada Otras Variedades	3,38
Guayaba Otras Variedades	2,75
Higo Chumbo	2,84
Seco	3,45
Kiwi Kiwigold	6,48
Pulpa Verde	4,15
Limón Fino o Primafiori	0,95
Otras Variedades	0,95
Verna	0,95
Mandarina Clemente	1,68
Ortanique	1,55
Clemenvilla o Nova	1,55
Manzanas Fuji	1,95
Golden	1,66
Royal Gala	1,65
Granny Smith	1,47
Staking o Similares	1,63
Reineta	2,05
Melocotón Merry y Elegant Lady	5,50
Melón Piel de Sapo	2,26
Amarillo	2,32
Otras Variedades	1,35
Naranja Valencia Late	0,95
Otras Variedades	0,95
Lane Late	0,95
Navelina	0,95
Navel	0,95
Navel Late	0,95
Nectarina Carne Blanca	3,26
Carne Amarilla	3,55
Níspero Algeria o Argelino	3,45
Nuez	4,15
Papaya Grupo Solo y Sunrise	1,78
Papayón (2-3 kg/ud)	1,57
Pera Conferencia	1,41
Otras Variedades	1,80
Ercolini / Morettini	2,96
Piña Golden Sweet	5,95
Plátanos Canarias Primera	1,45
Canarias Segunda	1,30
Canarias Extra	1,60
Pomelo Rojo	0,95
Amarillo	0,95
Sandía Con Semilla	2,20
Sin Semilla	1,82
Uva Red Globe, Roja	3,20
Negra Otras Variedades	3,45
Blanca Otras Variedades	3,76
Resto de frutas	1,30
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga de Hojas Rizadas Lyon	1,45
Ajo Blanco	2,54
Morado	2,55
Tierno o Ajete	5,50

MERCADOS NACIONALES

Alcachofa Blanca de Tudela.....	1,95
Apio Verde.....	1,80
Apionabo.....	2,95
Berenjena Morada.....	0,73
Berros.....	1,95
Boniato o Batata.....	1,45
Brócoli, Brecol o Brócoli.....	1,16
Calabacín Blanco.....	0,75
Verde.....	0,58
Calabaza De Invierno.....	1,45
De Verano.....	1,45
Cebolla Grano Oro o Valenciana.....	1,45
Morada.....	1,38
Recas o Similares.....	0,85
Cebolletas o Cebolla Tierna.....	0,95
Col China o Pekinensis.....	1,75
Lombarda o Repollo Rojo.....	1,45
Repollo Hojas Rizadas.....	0,25
De Bruselas.....	3,95
Coliflor.....	1,12
Endivia.....	1,30
Escarola Rizada o Frisé.....	0,95
Espárrago Verde o Triguero.....	2,35
Blanco.....	3,45
Espinacas.....	0,18
Guindilla Verde.....	3,50
Roja.....	2,50
Guisante.....	3,45
Hinojo.....	2,45
Judía Verde Boby.....	2,63
Verde Otras Variedades.....	3,01
Elda.....	4,95
Lechuga Otras Variedades.....	0,30
Romana.....	0,35
Maíz o Millo.....	0,89
Nabo.....	0,95
Pepino Corto o Tipo Español.....	0,75
Largo o Tipo Holandés.....	1,07
Perejil.....	0,15
Pimiento Amarillo, tipo California.....	1,75
Rojo Lamuyo.....	3,51
Verde Italiano.....	3,57
Verde Padrón.....	5,28
Otras Variedades.....	2,14
Puerro.....	1,63
Rábano y Rabanilla.....	0,65
Remolacha Común o Roja.....	1,30
Seta Champiñón.....	2,45
Girgola o Chopo.....	2,20
Tomate Cherry.....	2,95
Liso Rojo Daniela/	
Long Life/Royesta.....	1,56
Liso Rojo Canario.....	1,29
Otras Variedades.....	0,75
Zanahoria o Carlota Nantesa.....	2,17
Jengibre.....	2,25
Ñame o Yame.....	3,85
Yuca o Mandioca o Tapioca.....	0,95
Hortalizas IV Gama.....	5,50
Resto Hortalizas.....	0,80
PATATAS (Granel) Euros/kg	
Blanca, Otras Variedades.....	1,20
Blanca Spunta.....	1,10
Otras Variedades.....	0,95
Roja Otras Variedades.....	1,21

Mercamurcia

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 13 de marzo de 2023, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Murcia. Precios orientativos de mayorista a detallista, puestos en mercado y con envasado standard.

FRUTAS Euros/kg	
Aguacate Fuerte.....	3,20
Hass.....	3,00
Otras Variedades.....	2,90
Almendra Seca.....	6,00
Caña de Azúcar.....	0,90
Chirimoya Otras Variedades.....	3,00
Fina de Jete.....	3,80
Círcula Golden Japan y Songold.....	2,50
Angeleno.....	2,60
Otras Familia Black.....	2,40
Coco en Seco.....	0,90
Dátil Deglet Nour.....	3,80
Medjooul.....	9,00
Otras Variedades.....	3,20
Fresón Otras Variedades.....	2,50
Kiwi Otras Variedades.....	1,60
Pulpa Verde.....	2,00
Otras Variedades Nacional.....	1,40
Lima Mejicana.....	2,80
Limón Fino o Primafiori.....	0,55
Mandarina Clemenules.....	1,50
Otras Variedades.....	1,90
Hernandina.....	1,80
Mango Haden.....	2,90
Tommy Atkins.....	2,80
Otras Variedades.....	2,00
Manzana Golden.....	1,10

Starking o Similares.....	1,10
Granny Smith.....	1,50
Reineta.....	1,60
Royal Gala.....	1,35
Fuji.....	1,20
Verde Doncella.....	1,60
Pink Lady.....	2,00
Melón Piel de Sapo.....	1,60
Naranja Navel.....	0,65
Navelina.....	0,60
Navel Late.....	0,70
Lane Late.....	0,85
Nectarina Otras Variedades.....	2,80
Níspero Otras Variedades.....	3,50
Nuez.....	3,65
Papaya Solo y Sunrise.....	2,25
Papaya o Papayón.....	2,30
Otras Variedades.....	2,25
Pera Conferencia.....	1,40
Ercolini / Morettini.....	2,20
Agua o Blanquilla.....	1,50
Piña Otras Variedades.....	1,00
Golden Sweet.....	1,15
Africana.....	1,00
Plátano Canarias Extra.....	1,20
Canarias 1ª.....	1,10
Canarias 2ª.....	1,00
Macho.....	1,20
Otras Variedades.....	1,10
Pomelo Rojo.....	0,85
Otras Variedades.....	1,00
Sandía Sin Semilla.....	1,80
Con Semilla.....	1,60
Uva Sin Semilla Negra.....	3,25
Sin Semilla Blanca.....	3,30
Red Globe.....	2,70
Tamarindo.....	3,60
HORTALIZAS Euros/kg	
Acelga Hojas Lisas.....	0,80
Ajo Blanco.....	2,60
Morado.....	2,75
Tierno o Ajete.....	4,00
Otras Variedades.....	1,80
Alcachofa Blanca Tudela.....	1,70
Otras Variedades.....	1,40
Apio Verde.....	0,80
Apionabo.....	0,90
Berenjena Otras Variedades.....	1,30
Morada.....	1,90
Boniato o Batata.....	0,85
Bróculo o Brócoli o Brécol.....	1,25
Calabacín Verde.....	0,75
Blanco.....	1,20
Calabaza de Verano.....	1,20
De Invierno.....	3,00
Otras Variedades.....	1,40
Cardo.....	1,20
Cebolla Grano de Oro.....	0,85
Babosa.....	0,65
Morada.....	1,00
Cebolleta o Tierna.....	0,95
Blanca Dulce de Ebro.....	1,50
Francesa o Echalote.....	1,40
Chirivía.....	1,20
Col Repollo Hojas Rizadas.....	1,00
Lombarda o Repollo Rojo.....	0,75
Coliflor.....	2,00
Endivia.....	2,30
Roja.....	2,40
Escarola Rizada o Frisé.....	1,40
Lisa.....	1,50
Espárrago Verde o Triguero.....	3,00
Espinaca.....	1,20
Guindilla Verde.....	1,50
Roja.....	1,50
Guisante.....	4,00
Haba Verde o Habichuela.....	2,00
Hinojo.....	1,30
Judía Verde Fina.....	5,00
Boby.....	2,50
Perona.....	2,40
Laurel.....	0,90
Lechuga Romana.....	0,60
Iceberg.....	1,10
Cogollo.....	1,40
Hoja de Roble.....	1,60
Lollo Rosso.....	1,60
Otras Variedades.....	0,55
Nabo.....	1,20
Pepino Corto Tipo Español.....	1,80
Perejil.....	1,30
Pimiento Verde Italiano.....	2,80
Rojo Lamuyo.....	3,00
Amarillo California.....	2,60
Rojo California.....	2,60
Verde Padrón.....	4,00
Puerro.....	0,85
Rábano y Rabanilla.....	1,50
Remolacha Común o Roja.....	0,85
Seta Champiñón.....	2,20
Girgola o Chopo.....	3,50

Tomate Liso Rojo Daniela /	
Long Life / Royesta.....	1,30
Liso Rojo Rama.....	1,85
Liso Rojo Pera.....	1,70
Cherry.....	3,50
Liso Verde Rambo.....	1,80
Liso Rojo Tipo Canario.....	1,40
Liso Verde Mazarrón.....	1,80
Asurcado Verde Raf.....	4,00
Kumato.....	3,00
Otras Variedades.....	2,50
Muchamiel.....	2,00
Zanahoria en Rama.....	0,80
Nantesa.....	0,65
Jengibre.....	3,00
Ñame o Yame.....	1,70
Ocra o Quimbombó.....	4,00
Tamarillo Otras Variedades.....	4,50
Yuca o Tapioca o Mandioca.....	2,10
Hortalizas IV Gama.....	3,80
PATATAS Euros/kg	
Nuevas.....	0,85
Blanca Spunta Granel.....	0,68
Glanca Agría Granel.....	0,70
Blanca Agría Confec.....	0,70
Roja Otras Variedades Granel.....	0,75

Mercamadrid

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 14 al 17 de marzo de 2023, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS Euros/kg	
Fresones.....	4,33
Limones.....	1,09
Manzana Golden.....	1,13
Starking.....	1,28
Naranja Navel.....	0,99
Pera Blanquilla.....	1,29
Passacrasana.....	1,63
Piñas.....	1,37
Plátanos.....	1,18
Pomelos.....	1,25
HORTALIZAS Euros/kg	
Alcachofas.....	2,68
Lechuga.....	0,87
Cebolla.....	1,05
Coliflor.....	0,97
Judía Verde Perona.....	4,60
Patatas Calidad.....	0,57
Tomate Verde.....	2,50
Zanahorias.....	0,95

Mercasevilla

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 14 al 17 de marzo de 2023, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Sevilla. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS Euros/kg	
Fresones.....	3,64-2,60
Limones.....	0,60-0,59
Manzana Golden.....	1,37
Starking.....	1,24-1,20
Naranja Navel.....	0,55
Pera Blanquilla.....	1,44
Piñas.....	1,22-1,50
Plátanos.....	1,10
Pomelos.....	0,90-0,78
HORTALIZAS Euros/kg	
Alcachofas.....	2,14-1,56
Lechuga.....	0,70
Cebolla.....	1,12-1,26
Coliflor.....	1,15-1,08
Judía Verde.....	2,80
Patatas Calidad.....	0,75
Primor.....	0,84-0,85
Tomate Maduro.....	1,78-1,64
Verde.....	1,94-1,69
Zanahorias.....	0,93-1,06

Mercatenerife

Información de precios moda de frutas, hortalizas y patatas, del 13 al 19 de marzo de 2023, facilitada por el mercado central de frutas y hortalizas de Tenerife.

FRUTAS Euros/kg	
Aguacates Hass (local).....	3,00
Fuerte (local).....	4,00
Ciruelas	
Amarillas (no local).....	3,35
Moradas (no local).....	2,85
Cocos (no local).....	1,10
Chirimoya (no local).....	4,25
Fresones (local).....	5,20
(no local).....	4,65
Granadas (no local).....	2,70
Guanábana (local).....	6,00
Limón Común (local).....	0,70
Primofiori (no local).....	0,95

Ailimpo. Coyuntura mercado de limón y pomelo

Resumen informativo de la coyuntura de mercado del limón y pomelo en España facilitada por Ailimpo-Consejería de Agricultura de Murcia, durante el periodo comprendido del 6 al 12 de marzo de 2023. Precios origen. Semana 10/2023.

Advertencia Consejería Agricultura Murcia: La información contenida en este documento tiene un carácter exclusivamente ORIENTATIVO, de ningún modo posee carácter oficial. Está obtenida como consecuencia del seguimiento que realiza esta Unidad con el único objeto de orientar acerca de las cotizaciones más representativas de cada producto agrícola y ganadero. Por ello, las transacciones realizadas en los periodos de referencia, pueden haber sido realizadas a unas cotizaciones que no se correspondan con las reflejadas en este documento Por tanto la Consejería de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca no se hace responsable de cualquier uso que se le pretenda dar, mas allá del indicado como orientativo.

LIMÓN

Limón Fino Todo Limón (Murcia): 0,30-0,38 €/Kg

El mercado europeo del limón sigue sin cambios y pasan las semanas sin que la demanda coja el tono normal de esta época del año. En campo aumentan los destríos y baja el aprovechamiento comercial de los macrofila, lo que comienza a reflejarse en las cotizaciones y ajustes en función de la situación de cada lote. Sudáfrica ya ha anunciado su primera previsión de exportación de limón para 2023, que estima una cifra total de 560.000 tons, un 7,5% más que las 520.000 tons alcanzadas el año pasado. La evolución de las exportaciones de limón sudafricano es impresionante, ya que en solo 10 años ha pasado de 159.000 tons en 2013 a la previsión de 560.000 tons para 2023.

POMELO

Calma total en el mercado del pomelo. El ritmo de ventas sigue siendo totalmente lento debido a una cierta falta de demanda. En el mercado francés, la campaña de pomelo de Córcega ha comenzado con una entrada suave con precios firmes y ligeramente superiores a la media. Sudáfrica ya ha anunciado su primera previsión de exportación para esta campaña que estima un volumen de 215.900 toneladas, un 14,3% menos que el volumen exportado en 2022, que fue de 251.000 tons.

Mandarinas Otras (no local).....	1,50
Manzanas Fuji (no local).....	1,60
Granny Smith (no local).....	1,50
Royal Gala (no local).....	1,50
Golden (no local).....	1,25
Reineta (no local).....	2,30
Otras (no local).....	1,20
Melones Piel de Sapo (no local).....	2,50
(local).....	2,50
Naranja Zumos Pequeña (local).....	0,70
Extra País (local).....	1,30
Salustiana (no local).....	1,10
Otras (no local).....	0,90
Nectarinas (no local).....	3,40
Nísperos (local).....	2,00
Peras Conferencia (no local).....	1,35
Ercoline (no local).....	2,70
Blanquilla (no local).....	1,10
Lima (local).....	2,00
(no local).....	2,00
Piña Tropical (local).....	6,00
Plátanos Extra (local).....	1,30
Primera (local).....	0,85
Segunda (local).....	0,70
Pomelos (no local).....	0,90
(local).....	0,90
Sandías (local).....	2,10
(no local).....	2,80
Uva Red Globe (no local).....	3,25
Papaya	
Hawaiana (local).....	1,50
Cubana (local).....	1,30
Cubana (no local).....	1,70
Híbrida (local).....	1,30
Híbrida (no local).....	1,50
Guayaba (local).....	4,00
(no local).....	4,50
Mangos (local).....	4,50
Kiwi (no local).....	1,80
(local).....	1,50
Frambuesa (no local).....	20,00
Higos Picos (local).....	2,60
Parchita (local).....	4,50
Moras (no local).....	24,00
Arándanos (no local).....	16,00
Carambola (local).....	2,50
HORTALIZAS Euros/kg	
Acelga (local).....	0,30
Ajos (no local).....	3,20
(local).....	8,50
Albahaca (local).....	7,50
Apio (local).....	2,00
(no local).....	1,40
Berenjenas	
Moradas (local).....	1,20
Moradas (no local).....	1,40
Bubangos (local).....	1,30
Calabacines (local).....	0,40
Redondos (local).....	1,50
Zucchini (local).....	1,50
Zucchini (no local).....	1,55
Calabazas (local).....	1,50
(no local).....	1,30
Cebollas Cebolletas (local).....	3,00
Cebolletas (no local).....	2,00
Blancas (local).....	1,90
Blancas (no local).....	2,00

Moradas (no local).....	1,50
Moradas (local).....	2,20
Cebollino (local).....	10,00
Coles Repollo (local).....	0,55
Repollo (no local).....	0,50
Lombarda (local).....	1,80
China (local).....	2,80
Coliflor (local).....	1,00
(no local).....	1,40
Champiñón (no local).....	3,25
Endivia (no local).....	2,80
Escarolas (local).....	0,70
Espinacas (local).....	1,80
Espárrago Triguero (no local).....	7,00
Habichuelas Redondas (local).....	2,20
Redondas (no local).....	3,50
Coco Planas (local).....	2,50
Lechugas Batavia (local).....	1,00
Iceberg (local).....	0,80
Iceberg (no local).....	0,60
Hoja de Roble (local).....	2,10
Lollo Rosso (local).....	2,10
Nabos (local).....	2,00
(no local).....	1,50
Colinabos (local).....	2,20
Pepinos (no local).....	1,40
(local).....	1,30
Perejil (local).....	3,90
Pimientos	
Verdes (local).....	2,20
Verdes (no local).....	2,40
Rojo (local).....	3,00
Rojo (no local).....	3,30
Padrón (local).....	5,00
Padrón (no local).....	5,50
Amarillo (local).....	3,00
Amarillo (no local).....	2,90
Puerros (local).....	2,00
(no local).....	2,00
Rabanillas (local).....	1,00
Rábanos (local).....	2,00
(no local).....	8,80
Romero (local).....	15,00
Rúcula (local).....	4,80
Setas (no local).....	1,95
Tomates Pera (local).....	2,50
Pera (no local).....	2,40
Salsa (no local).....	1,40
Salsa (local).....	1,40
Ensalada (local).....	2,20
Ensalada (no local).....	2,95
Cherry (local).....	4,20
Cherry (no local).....	3,00
Tamarillo (local).....	2,80
Tomillo (local).....	7,50
Zanahorias	
Segunda (local).....	1,20
Segunda (no local).....	1,30
Primera (local).....	2,20
Primera (no local).....	21,30
Batatas	
Otras (local).....	2,00
Otras (no local).....	1,50
Yema Huevo (local).....	2,20
Blancas (local).....	2,20
Lanzarote (no local).....	2,00
Pimientas	

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 10, del 6 al 12 de marzo de 2023, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural.

CÍTRICOS	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/árbol, cotización más frecuente)</i>		
OTRAS MANDARINAS E HIBRIDOS		
Ori	1,05-1,50	Castellón
Ori	1,08-1,35	L. Valencia
NARANJAS NAVEL		
Navel Lane Late	0,35-0,45	Alicante
Navel Lane Late	0,31-0,38	Castellón
Navel Lane Late	0,23-0,34	L. Valencia
Navel Powel	0,35-0,55	Alicante
Navel Powel	0,38-0,42	Castellón
Navel Powel	0,28-0,59	Valencia
Navel Powel	0,28-0,36	L. Valencia
NARANJAS BLANCAS		
Valencia Late	0,38-0,47	Alicante
Valencia Late	0,28-0,55	Valencia
Valencia Late	0,34-0,44	L. Valencia
LIMÓN FINO		
Limón Fino	0,30-0,35	Alicante
HORTALIZAS		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Acelga	0,50-0,71	Alicante
	0,64-1,00	Castellón
Ajo Tierno	0,88-2,80	Alicante
Alcachofa		

Consumo Fresco	0,50-2,00	Alicante
Consumo Fresco	1,00-3,50	Castellón
Consumo Fresco	1,06-1,94	Valencia
Industria Corazones	0,40-1,07	Alicante
Industria Perolas	0,23-0,30	Alicante
Industria Troceado	0,30-0,44	Alicante
Apio Verde	0,45-0,53	Alicante
Berenjena		
Rayada	0,99-1,42	Alicante
Boniato		
Rojo	0,52-0,69	Alicante
Blanco	0,56-0,63	Castellón
Calabacín	0,86-1,02	Alicante
Calabaza		
Redonda	0,88-1,94	Valencia
Tipo Cacahuete	0,54-0,67	Alicante
Tipo Cacahuete	0,57-0,88	Valencia
Cebolla Tierna (Manojo 3 uds)	0,75	Alicante
Tierna	0,72-0,77	Castellón
Tierna	0,66-0,88	Valencia
Col		
China	0,55-0,60	Castellón
Lombarda	0,35	Castellón
Brócoli	0,40-0,90	Alicante
Brócoli	1,20	Castellón

Brócoli Industria	0,20-0,25	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,37-0,60	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,60	Castellón
Repollo Hoja Lisa	0,39-0,49	Valencia
Repollo Hoja Rizada	0,60-0,85	Alicante
Coliflor		
Blanca	0,53-1,05	Alicante
Blanca	0,40-0,75	Castellón
Blanca	0,65-0,87	Valencia
Escarola Hoja Rizada	0,34-0,42	Alicante
Hoja Rizada	0,41-0,59	Valencia
Hoja Ancha Lisa	0,31	Castellón
Espinaca	0,91-1,22	Alicante
Guisantes Verdes	5,10-6,80	Castellón
Haba		
Muchamiel	1,05-1,72	Alicante
Muchamiel	1,70	Castellón
Lechuga		
Maravilla	0,40-0,51	Castellón
Romana	0,42-1,00	Alicante
Romana	0,35-0,50	Castellón
Romana	0,22-0,35	Valencia
Little Gem	0,39-0,45	Alicante
Iceberg	0,75-0,94	Alicante
Trocadero	0,46	Alicante

Patata Blanca	0,73-0,86	Alicante
Blanca	1,00	Castellón
Tomate Acostillado	1,10-1,20	Alicante
Daniela	1,03-1,08	Alicante
FRUTOS SECOS		
<i>(Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)</i>		
ALMENDRAS		
Comuna	3,36-3,46	Alicante
Comuna	3,30-3,55	Castellón
Largueta	4,91-5,01	Alicante
Marcona	6,66-6,76	Alicante
Marcona	6,60-6,80	Castellón
Planeta	3,51-3,61	Alicante
CEREALES		
ARROZ		
Cáscara Redondo	0,65-0,66	Valencia
INDUSTRIALES		
ACEITE		
Oliva Lampante >2°	4,20-4,90	Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2°	5,10-5,15	Castellón
Oliva Virgen Extra	5,25-5,30	Castellón
MIEL		
De Milflores	2,80	Castellón
De Romero	3,90-4,10	Castellón

Otras (local)	16,00
Palmeras Secas (local)	25,00
Palmera (local)	6,00
Berros (local)	2,20
Beterrada (local)	2,00
(no local)	2,50
Cilantro (local)	4,20
Chayote (local)	3,60
Maíz Cocido (no local)	2,30
Piña Millo Dulce (local)	3,90
Ñames (local)	6,00
Yuca (no local)	2,80
Piña de Millo (local)	3,30
(no local)	3,60
Brecol (local)	1,40
Hierba Huerto (local)	4,50
PATATAS	
Euros/kg	
Otras Blancas (local)	0,70
Up To Date (local)	1,80
King Edward (no local)	0,75
Cara (local)	1,30
Rosada (local)	1,50
Negra (local)	7,00
Spunta (local)	1,30
Spunta (no local)	1,10
Negra Oro (local)	7,00
Slaney (local)	1,30
Red-Cara / Druid (local)	1,20
Galáctica (local)	1,30
Rooster (local)	1,80

VERDURAS Y HORTALIZAS	Euros/kg
Judía	1,65
Guindilla	0,80
Pimiento	
Verde Italiano	1,25
Padrón	0,85
Tomate	
Pera	1,30
Boniato	
Rojo	0,85
OTROS	
Euros/kg	
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 16 de marzo de 2023. Información de EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Alfalfa Rama campo 1ª	S/C
Rama campo 2ª	S/C
AVENA	
Avena	
Blanca	273,00
Rubia	278,00
Forraje Avena	S/C
CEBADA NACIONAL	
Cebada	
Pienso -62 kg/hl	257,00
Pienso +62 kg/hl	262,00
CENTENO	
Centeno	263,00
GIRASOL	
Pipa	
Alto Oléico	S/C
Pipa de Girasol	S/C
MAÍZ NACIONAL	
Maíz sobre Secadero	292,00
TRIGO NACIONAL	
Trigo	
Duro Proté=13%	342,00
Duro Proté=12%	337,00
Extensible Chamorro	356,00
Forrajero	286,00
Gran Fuerza w 300	395,00
Media Fuerza w -300	385,00
Panificable	298,00
Triticales	281,00
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 14 de marzo 2023. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Harina de Alfalfa	310,00
CEBADA	
Importación	276,00
Nacional P.E. (62-64)	286,00
CENTENO	
Centeno	S/C
COLZA	
Importación 34/36%	420,00
GARROFA	
Harina	317,00
Troceada	327,00
REMOLACHA	

Pulpa de Remolacha	340,00
GIRASOL	
Importación 34%	397,00
Semillas de Girasol	530,00
Torta de Girasol	S/C
Importación 28/3	S/C
MAÍZ	
DDGs de	
Maíz Importación	395,00
Importación	291,00
Importación CE	303,00
MUJO	
Importación	650,00
SOJA	
Harina	
Soja Import. 47%	594,00
Harina Soja Nacional 47%	590,00
Aceite Crudo de Soja	1.065,00
Salvados de Soja	304,00
SORGO	
Importación	S/C
TRIGO NACIONAL	
Salvado de Trigos Finos	293,00
Forrajero	305,00
Panificable, mín. 11	315,00
Triticales	S/C
FRUTOS SECOS	
Euros/Tm	
ALMENDRAS	
Común 14 mm	5.950,00
Largueta 12/13 mm	6.450,00
Largueta 13/14 mm	7.400,00
Marcona 14/16 mm	11.750,00
Marcona 16 mm	11.950,00
AVELLANA	
Negreta en grano	7.300,00
PIÑÓN	
Castilla	52.000,00
Cataluña	51.500,00
LEGUMBRES	
Euros/Tm	
GUISANTE	
Forrajero	366,00
Forrajero	
Importación	S/C
ACEITE	
Palmiste Importación	240,00
Crudo	
de Palma	1.068,00

Lonja de Córdoba

Precios de la Mesa de Cereales de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 7 de marzo de 2023. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO DURO	
Grupo 1	373,00
Grupo 2	369,00
Grupo 3	365,00
Grupo 4	S/O
Grupo 5	S/O
TRIGO BLANDO	
Grupo 1	S/O
Grupo 2	S/O
Grupo 3	303,00
Grupo 4	292,00
Grupo 5	292,00
OTROS PRODUCTOS	
Tricale	287,00
Cebada	283,00
Avena	S/O
Maíz	S/O
Sorgo	S/C
Habas	S/O
Guisantes	S/O

Girasol Alto Oleico	585,00
Girasol	555,00
Colza	S/O
Nota: Ausencia de compradores en el trigo duro. Próxima sesión 21 de marzo de 2023.	

Precios de la Mesa de Almendras de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 7 de marzo de 2023. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

ALMENDRA	Euros/Tm
Soleta	3,78
Floración Tadia Monovarietal	3,78
Belona	S/O
Guara	3,88
Antoñeta	S/O
Constantí	S/O
Comuna Tradicional	3,53
Ecológica	5,50
Próxima sesión 21 de marzo de 2023.	

Precios de la Mesa de Cítricos de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 7 de marzo de 2023. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CÍTRICOS (15/02)	Euros/Kg
NARANJAS	
Salustiana Calidad 1ª	0,27-0,30
Salustiana Calidad 2ª	0,22-0,26
Lane Late Calidad 1ª	0,37-0,40
Lane Late Calidad 2ª	0,32-0,36
Navel Powell, Barfield	
y Chisslet 1ª	0,45-0,50
Navel Powell, Barfield	
y Chisslet 2ª	0,45-0,50
Mandarina Híbrida Tango	0,75-0,85
Industria Grupo Navel	0,26-0,27
Industria Grupo Blanca	0,26-0,27
Los precios son orientativos, en árbol, origen Córdoba. Sin IVA incluido. Para la naranja de industria, los precios son sobre camión.	

Nota: Mercado con pocas operaciones. Repetición general de Salustiana de la que ya queda poca fruta. Ligera bajada de la horquilla superior de la Lane Late calidad 1ª. Primera semana de que se cotizan las Navel Powell, Barfield y Chisslet tanto en 1ª como en 2ª en base a pocas operaciones. Repetición para la mandarina Híbrida Tango de la que queda poca fruta en campo. La parte superior de las horquillas se corresponden con calibres altos y extras. Repetición de las cotizaciones de industria tatno para el Grupo Navel como para el Grupo Blanca.

Próxima sesión el 21 de marzo de 2023.

Lonja de León

Información de precios agrarios orientativos, en almacén, del día 15 de marzo de 2023, fijado en la Lonja Agropecuaria de León.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Pienso	283,00
Cebada	268,00
Triticale	268,00
Centeno	260,00
Avena	267,00
Maíz	280,00
FORRAJES	
Euros/Kg	
Alfalfa --Paquete Rama	330,00
Paquete Deshidratado	420,00
Paja 1ª (Cebada)	60,00

Veza Forraje de 1ª	290,00
Forraje	210,00
PATATAS	
Euros/Kg	
Agria	420,00
Jaerla	S/C
Kennebec	S/C
Red Pontiac	S/C
Red Scarlett	370,00
Hermes	350,00
Yona	360,00
ALUBIAS	
Euros/Kg	
Canela	1,60
Negra	3,25
Palmeña	
Redonda	2,20
Planchada	1,80
Pinta	1,40
Riñón de León	1,70
Redonda	1,35

Lonja de Reus

Precios semanales de frutos secos, fijados hoy en la Lonja de Reus (Tarragona) del día 13 de marzo de 2023. Información facilitada por EFEAGRO.

Frutos Secos	Euros/Kg
ALMENDRA	
Guara	3,40
Comuna Ecológica	5,70
Pelona	2,40
Belona	4,75
Constantí	4,65
Vairo	3,40
Lauranne	3,40
Común	3,30
Largueta	4,85
Marcona	6,60
PIÑÓN	
Alameda	44,00
Castilla	544,00
AVELLANA	
Euros/Libra	
San Giovanni	1,67
Tonda	1,79
Corriente	1,80
Negreta	2,05

Lonja de Salamanca

Cotizaciones de las Mesas de Cereales y Ganada de la Lonja Agropecuaria de Salamanca del día 13 de marzo de 2023. Información facilitada por la Diputación de Salamanca.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Blando	305,00
Cebada P. E. (+64)	286,00
Avena	286,00
Centeno	278,00
Triticale	289,00
Maíz (14°)	301,00
LEGUMINOSAS	
Euros/Tm	
Guisantes	S/C
Garbanzo Pedrosillano	1.250,00
Lenteja Armaña	1.600,00
OLEAGINOSAS	
Euros/Tm	
Girasol (9-2-44)	S/C

MERCADOS NACIONALES

Lonja de Segovia

Precios semanales de los cereales fijado en la Lonja Agropecuaria de Segovia del día 16 de marzo de 2022. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
Alfalfa	
Empacada.....	220,00
Avena.....	260,00
Cebada	
Nacional de 62 Kg/Hl.....	263,00
Centeno.....	252,00
Girasol.....	S/C
Girasol 9-2-44.....	485,00
Paja	
Empacada.....	70,00
Trigo Nacional,	
Pienso 72 Kg/Hl.....	278,00

Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 7 de marzo de 2023. Origen almacén agricultor con capacidad de carga rápida, buen acceso y báscula.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO BLANDO PANIFICABLE	
Grupo 1.....	S/O
Grupo 2.....	S/O
Grupo 3.....	S/O
Grupo 4.....	S/O
Grupo 5,	
Pienso.....	S/O
Pienso Importación.....	305,00
TRIGO DURO	
Grupo 1.....	373,00
Grupo 2.....	368,00
Grupo 3.....	363,00
Grupo 4.....	S/O
Triticale	
Nacional.....	S/O
Importación.....	S/O
Avena Importación.....	318,00
Nacional.....	S/O
Cebada, Igual y más de 64.....	S/O
Menos de 64.....	S/O
Importación Origen Puerto.....	287,00
Maíz Importación origen Puerto....	300,00
Nacional.....	S/O
Habas Nacional.....	S/O
Importación.....	435,00
Guisantes Nacional.....	S/O
Importación.....	410,00
Girasol Alto oleico +80%.....	590,00
Convencional.....	550,00
Colza.....	S/O
Próxima sesión el 21 de marzo de 2022.	

Lonja de Valencia

Información de la Mesa de precios de Cítricos del Consulado de la Lonja de Valencia, de la sesión del día 13 de marzo de 2023. Campaña 2022-2023.

GRUPO NARANJAS	Euros/Kg
SUBGRUPO NAVEL	
Navelina.....	Sin existencias
Navel.....	Sin existencias
Navel Lane Late.....	0,25-0,37
Navel Powell,	
Barnfield y Chislett.....	0,30-0,39
GRUPO SANGRE	
Sanguelini.....	Sin existencias
GRUPO BLANCAS	
Salustiana.....	Sin existencias
Barberina	
_____ y Mid-night.....	0,37-0,49
Valencia Late.....	0,37-0,49
GRUPO MANDARINAS	Euros/Kg
GRUPO SATSUMAS	
Iwasaki.....	Sin existencias
Okitsu.....	Sin existencias
Owari.....	Sin existencias
GRUPO CLEMENTINAS	
Clemenrubí, Orogrós	
_____ y Basol.....	Sin existencias
Orunules.....	Sin existencias
Marisol.....	Sin existencias
Mioro.....	Sin existencias
Arrufatina.....	Sin existencias
Clemenules	
_____ Orogrande.....	Sin existencias
Hernandina.....	Sin existencias
GRUPO HÍBRIDOS	
Clemenvilla.....	Sin existencias
Tango.....	Sin existencias
Nardocott.....	0,80-1,05
Ortanique.....	0,28-0,37
Orrí.....	1,20-1,50
Nota: Las pocas compras se centran en naranjas. El próximo Boletín de precios se publicará el lunes 20 de marzo de 2023.	

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 6 al 12 de marzo de 2023.

CEREALES

■ **De invierno:** **Almería:** En la comarca de **Los Vélez**, aunque no ha llovido lo esperado, los cultivos herbáceos han notado un alivio en su normal desarrollo. Son pocas las precipitaciones que han tenido lugar en lo que llevamos de invierno, lo que ha provocado la pérdida de parte de las siembras, algo que supondrá que las producciones sean muy escasas. **Cádiz:** El estado fenológico oscila entre BBCH 20-29 (Ahijado) y BBCH 41-51 (Hoja bandera-espijado). En las comarcas de **Costa Noroeste**, **La Janda** y **Campiña de Cádiz**, el cereal más avanzado está comenzando la fase de espigado, se observan un buen número de fincas en estado de hoja bandera y encañado, estando las siembras más tardías ahijando. Se está recuperando de la falta de lluvias de todo el invierno, se han registrado sobre 30-40 l/m² la semana pasada. Algunos agricultores están aplicando la segunda cobertera de urea 46% en dosis de unos 120 kg/ha. **Córdoba:** El estado fenológico dominante de los cereales de invierno es el encañado y en las parcelas más adelantadas el comienzo del despliegue de la hoja bandera. Una vez terminada la aplicación de abono de cobertera ha comenzado la aplicación de herbicidas, que se ha paralizado esta semana debido a las precipitaciones. **Granada:** La evolución de los cereales en la provincia es positiva, no obstante, los trigos ya comienzan a sentir la falta de precipitaciones, en muchos casos con la cobertera de urea 46% aplicada y sin precipitaciones. En el mes de febrero ha hecho mucho frío en muchas zonas de la provincia, por lo que se observa un retraso de unos 15 días. En zonas como **La Vega** y **Montefrío**, los cereales tienen una altura de 15-20 cm y se encuentran ahijando en la mayoría de parcelas. **Huelva:** Los cereales más adelantados se encuentran comenzando la fase de espigado y los más tardíos iniciando la fase de ahijado. Con la bajada de las temperaturas en **El Andévalo** y **la Sierra**, la planta se ha paralizado mucho en su desarrollo. Un buen número de parcelas no han aplicado abonados de fondo ni de cobertera. Los triticales más abundantes, como es la variedad **Bondadoso**, se encuentran en estado de ahijamiento y encañado. En los trigos hay algunos espigados en la comarca **Condado Litoral** y **Condado Campiña**, pero predomina el estado de encañado y hoja de bandera. **Jaén:** En la comarca de **Sierra Morena**, los trigos se encuentran en fase de ahijado. Los más tardíos tienen algunos fallos de plantas en las parcelas y se están quedando con escaso tamaño. El terreno está muy seco y el cultivo necesita lluvias con urgencia. Hay parcelas que no han aplicado herbicidas y están llenas de malas hierbas, predominando los jaramagos. En las comarcas de **Campiña Norte** y **La Loma**, los trigos se encuentran en su mayoría ahijando y comenzando el encañado. **Málaga:** En la comarca **Centro**, los trigos más tempranos, sembrados en los meses de noviembre-diciembre, se encuentran terminando la fase de encañado, con la hoja bandera hinchada y viéndose las primeras espigas. Predominan los que se encuentran en fase de encañado. El cereal por la falta de lluvias a la hora de las siembras y las bajas temperaturas lleva un mes de retraso. **Sevilla:** Los cereales de invierno están en fase de fin de ahijado y comienzo del encañado en la mayoría de las parcelas, las más atrasadas se encuentran en ahijado todavía y las más adelantadas pueden verse con el primer nudo visible e iniciando el espigado. Concluida la aplicación de la primera tanda de abono de cobertera, hay zonas que se veían más afectadas por la sequía, pero que están reaccionando positivamente a las lluvias de estos días.

LEGUMINOSAS

Cádiz: Las **vezas** se encuentran en crecimiento vegetativo, ahijando en zonas de **la Sierra**. Las **habas** que se han sembrado para cumplir con los eco-esquemas se pueden tener hasta el mes de mayo están comenzando la floración. Las **habas** que se han sembrado para la condicionalidad y después sembrar algodón han sido ya desbrozadas. Los **guisantes** más avanzados se encuentran en floración. Los **garbanzos** se encuentran en estado de nascencia en la comarca **Campiña**, los más adelantados en V2 (2ª hoja multifoliada visible). **Granada:** Las **habas** sembradas en los meses de diciembre-enero presentan una altura de 20 cm en crecimiento longitudinal del tallo. Los **yerros** sembrados en los meses de enero-febrero se encuentran con una altura de 15-20 cm. Los **garbanzos Pedrosillanos** sembrados en el mes de febrero se encuentran nacidos, con la 1ª hoja multifoliada fuera en los más adelantados. Los **guisantes** se encuentran en fase de desarrollo de los primeros zarcillos. **Huelva:** Los **garbanzos** se encuentran alcanzando la fase V3 y se observan en algunas parcelas las hojas multifoliadas. Las **habas** se encuentran en fase de floración las más adelantadas. Los altramuces observados se encuentran en fase de crecimiento de tallo. **Jaén:** En la comarca de **Sierra Morena**, **zona de Baños de la Encina**, se observan parcelas de **guisantes** sin fallos de plantas, con buen estado fitosanitario y adelantadas, llegando a verse las primeras flores con una altura de mata cercana a los 20cm. Las parcelas de **habas** se encuentran en fase de crecimiento longitudinal del tallo; las más avanzadas se encuentran iniciando floración y las más tardías en fase de desarrollo de las últimas hojas verdaderas. **Málaga:** Los **garbanzos** se alcanzan a ver con varias hojas multifoliadas desplegadas. Los **guisantes** están en fase de crecimiento vegetativo, con algunas flores en los más adelantados. **Sevilla:** Las **habas** y **guisantes** se encuentran en su mayoría en fase de floración. Se realizan labores de desbroce y gradeo, aprovechando el tiempo, en aquellas parcelas que siembran leguminosas para su incorporación al terreno como abono en verde.

CULTIVOS INDUSTRIALES

Preparación del terreno y siembra de las tierras destinadas al **girasol**. Muchas parcelas se sembraron antes de las precipitaciones de esta semana, que vendrán muy bien en las primeras fases de desarrollo del cultivo. En estos momentos se produce la nascencia del cultivo, encontrándose las parcelas más adelantadas en el estado BBCH 10-19 (Desarrollo de hojas). El estado fenológico de la **remolacha azucarera** en la mayoría de los casos es el de cobertera del terreno entre el 30% y el 60%, aunque se pueden ver parcelas donde el cultivo viene desplegando las primeras hojas y otras donde pueden verse más desarrolladas y cubriendo el 100% de la superficie de la parcela. A pesar del retraso en la fecha de siembra y la fenología dispar, el desarrollo del cultivo se va igualando paulatinamente al de otras campañas por estas fechas. En **Sevilla** se generaliza la floración en la **colza** y comienza el desbroce de las parcelas destinadas a ser incorporadas como abono en verde.

TUBÉRCULOS PARA CONSUMO HUMANO

Cádiz: Las **patatas tempranas** se encuentran en buen estado, cubriendo calles con los brotes laterales en desarrollo y las más adelantadas comenzando el engorde del tubérculo. Las **patatas extra tempranas** están en fase de engorde del tubérculo. Variedades como **Spunta**, **Arizona** y **Fábula** se han plantado con 1.000-1.250 kg/ha de semilla en los meses de diciembre-enero escalonadamente. **Málaga:** En la comarca de la costa, se están sacando **patatas extratempranas**. Una de las variedades que predominan es **Elodie**, empleada para guisos. Debido a los buenos precios se ha comenzado antes, lo que supone una pérdida de calibre en el tubérculo. **Sevilla:** Brotación de las **patatas tempranas**, que ya empiezan a cubrir los lomos en las parcelas más adelantadas.

CULTIVOS HORTÍCOLAS

■ **Protegidos:** **Almería:** En los cultivos hortícolas protegidos del **Poniente Almeriense**, en los invernaderos de **pimiento** las labores de cultivo son escasas en este momento de la campaña, únicamente la limpieza de matas y recolecciones. Los que ya han arrancado trasplantan cultivos de **melón** o **sandía**. Las plantaciones de **tomate** de primavera se están podando y entutorando para formar la mata. Los **tomates** de ciclo largo continúan con la recolección. En los invernaderos de **berenjenas**, las plantaciones de ciclo largo continúan con la recolección y se están realizando plantaciones nuevas. En los invernaderos de **pepinos**, se lleva a cabo el arranque de las plantaciones medias, a las plantaciones de primavera se las entutora y se podan los brotes secundarios. En los **calabacines**, las plantaciones de primavera están formando la mata, creciendo, continúan en plena producción los de media estación. Continúa el crecimiento de las matas de **melones** y **sandías** y siguen realizándose las plantaciones más tardías de **melones Amarillos** y **Piel de sapo**. Las instalaciones de semilleros van terminando las siembras, la mayor parte de la superficie está sembrada con plántulas de **melones** y **sandías** en espera de su retirada para la plantación. En los inver-

naderos de la **zona de Níjar**, se está alargando el periodo de cultivo de **tomates** de ciclo largo, ya que se mantienen los buenos precios al agricultor, por lo que muchos aún no están desplantando las plantas. Se están plantando los últimos invernaderos con ciclo corto de primavera. El cultivo de **pimiento Palermo**, una de las variedades más cultivadas del tipo italiano, continúa con buena calidad y sin incidencias. Hay invernaderos de **berenjenas** en los que se ha recolectado la cosecha y están en fase de nueva carga, y otros en plena producción. Continúa aumentando la producción de **calabacines** debido al aumento de la temperatura, con buena calidad de frutos. En general, en **calabacín**, está funcionando la lucha biológica contra pulgón. Se puede dar por acabada la recolección de las plantaciones de **pepinos** de ciclo de invierno, y se está en recolección de las plantaciones de primavera. Todavía se están trasplantando **sandías**, y por otro lado, ya se están sacando las colmenas en las plantaciones más tempranas, con un buen cuaje de **sandías**. Prácticamente ya no es necesaria la manta ni otros métodos extra de aumento de la temperatura. El **melón Cantaloup** se está plantando desde final de enero y ya se está podando, otros se están plantando todavía. **Cádiz:** En los invernaderos de la comarca **Costa Noroeste**, se observan los **melones Galia** plantados en los meses de diciembre-enero en estado fenológico de crecimiento del fruto. Se riegan en días alternos unos 15 minutos/día. **Huelva:** La recolección de las **fresas** sigue en la provincia con cierto retraso debido a la bajada de temperaturas. En zonas como la comarca de **La Costa** salen de los invernaderos **fresas** de las variedades **Fortuna** y **Rociera**. Se llevan cogidos por plantas en torno a 250-300 gramos esta campaña. Hay problemas de botrytis en las explotaciones y se aplican fungicidas. Otra medida que se emplea es la aireación de los invernaderos es levantar plásticos para disipar la humedad ambiental. La recolección en las variedades remontantes de **frambuesas** en la postura de invierno es de unos 600-700 gramos por caña. Se están regando 20 minutos en días alternos de media, dependiendo del tipo de terreno y del tamaño de la planta. La recolección de **arándanos** continúa en la provincia, observándose parcelas en diferentes estados fenológicos, desde cuaje-engorde del fruto hasta maduración. La producción en la zona de **La Costa** está siendo de unos 300 gramos por planta, con un retraso de 15-20 días respecto a otras campañas. **Málaga:** En la comarca de **Vélez-Málaga**, se observan plantaciones de **alcachofas** que han sido dañadas por el frío. Las **coliflores** plantadas en los meses de noviembre-diciembre se encuentran en recolección. Han tenido problemas de sequía y de salinidad en el agua de riego. Las **coles** plantadas en el mes de diciembre están en recolección con problemas de falta de dotación hídrica y de salinidad. ■ **Al aire libre:** **Granada:** Se observan daños en las hortalizas al aire libre, como en los **espárragos** de la comarca de **La Vega**, **Alhama** y **Montefrío**. La variedad predominante es la F-1 Grande, pero se están plantando otras como la Magnus F-1, variedad semi precoz, con calibres +16mm y cierre de yemas de gran calidad. En la comarca de **La Costa**, aunque han bajado las temperaturas, no ha habido tantos daños. Las **espinacas** en **Motril** siguen su crecimiento, algunas se encuentran en recolección. Parcelas de **Kale** y **coles** han ralentizado el crecimiento, pero no han sufrido daños. Se observan fincas de puerros en la **zona de la Costa** en estado fenológico de desarrollo del tallo. **Sevilla:** Preparación de las parcelas para la siembra de **sandías** y **melones** tempranos, alomado y acolchado con plástico negro. Desarrollo de la parte aérea y engorde de la raíz en la **zanahoria**, que se encuentra en recolección en las parcelas más precoces. Nascencia y primeros estadios del **maíz dulce** de primavera bajo acolchado, se comienza a retirar el plástico en las parcelas más crecidas. Primeros estadios de las **espinacas** para industria. Recolección de las **lechugas de invierno**. Se recogen **claveles** en los invernaderos de la **Marisma**.

FRUTALES NO CÍTRICOS

■ **Frutos secos:** **Almería:** En la comarca de **los Vélez**, se observa en los **almendros** el estado de plena floración en todas las variedades de floración temprana (Desmayo Largueta y Marcona) e inicio de floración en las variedades de floración tardía (Guara, tuono,...) en las zonas más cálidas de la comarca. Teniendo en cuenta las escasas precipitaciones de los últimos meses, los cultivos leñosos ya están viendo afectado su ciclo, si persiste la escasez de precipitaciones el déficit hídrico va a afectar al potencial productivo de los cultivos, con la consiguiente pérdida o merma de las cosechas de almendro, dado que el estrés hídrico debilita las plantaciones y afecta tanto a la floración como a la falta de cuaje. Esta situación afecta aún más a los árboles jóvenes en crecimiento. En la comarca de **Almería-La Cañada**, en las variedades tempranas de **almendro** se está generalizando la caída de pétalos, ya se ven más frutos recién cuajados, y se ven yemas foliares en las que las primeras hojas se separan. Todavía se mantiene la floración, que en cambio no ha empezado en las variedades tardías, como **Lauranne** donde se ven las primeras yemas en las que aparece la corola. **Córdoba:** El estado fenológico dominante de los **almendros** se encuentra entre (B) Botón floral hinchado para las variedades extra tardías y plena floración para las tempranas, presentan un retraso fenológico de unos quince días respecto al año anterior. Se realizan labores de eliminación de restos de poda y abonado de asimilación rápida para favorecer la floración y el cuajado del fruto. **Granada:** Las heladas de estas últimas dos semanas han paralizado mucho a los **almendros**. Durante 15-20 días en la **zona de Baza -Huéscar** las temperaturas han oscilado entre 15° de día y -5°, -6° de noche. Ahora estaba haciendo -1°, 1°. La variedad **Largueta** se está poniendo en regadío y en secano abunda la variedad **Comuna**, entre otras. A las variedades blandas de cáscara el secano le sienta muy mal. La variedad **Penta**, con floraciones tardías, es buena para la **zona de Guadix-Baza-Huéscar**. **Jaén:** En la práctica totalidad de la provincia las parcelas de **almendros** observadas se encuentran en floración. En parcelas en intensivo con variedades como **Soleta** y **Avijor** se observa también la plena floración. **Sevilla:** En las parcelas de **almendros**, se observa el estado fenológico de Plena floración. ■ **Frutales de hueso y pepita:** **Sevilla:** Cuaje y brotación en las parcelas de **melocotoneros** y **nectarinos tempranos**. ■ **Frutos subtropicales:** **Málaga:** En la comarca **Centro** se siguen recolectando **aguacates Hass**. Predominan los calibres 18-20. La producción está siendo de 3.000-4.000 kg/ha, muy baja y con una disminución del 60% respecto a un año normal. Cuando se tiene agua de pozo se aplican unos 30 minutos de riego dos días a la semana. No está habiendo plagas ni enfermedades en estas fechas, el principal problema es la falta de dotación hídrica y la falta de lluvias. La floración está adelantada en algunas zonas para la nueva campaña. La recolección de los **nísperos** ha comenzado en zonas como **Estepona** y **comarca Centro**. El año ha sido malo climatológicamente hablando y los cambios de frío, calor y el viento han dañado a la fruta. Algunas de las variedades encontradas en la zona son **Argelino** con marco 5x4m y **Golden Nugget** con el mismo marco de plantación. La producción está siendo inferior a otras campañas.

CÍTRICOS

Almería: Finalizada la recolección de **limón Fino**, así como la de naranjas del grupo navel. En cuanto al **limón Verna**, los frutos se están recolectando. **Sevilla:** El estado fenológico dominante de los cítricos en general es el de brotación y aparición de botones, se pueden ver las corolas desplegadas en las parcelas más adelantadas. **Naranjas Salustianas**, **Navelates** y **Lane Lates** están finalizando su recolección. Se aplican abonados foliares.

OLIVAR

Córdoba: La subida de las temperaturas favorece el movimiento de las yemas de invierno, que estaban muy paradas debido a las bajas temperaturas de final de febrero y principios de marzo. La poda y eliminación de restos se encuentran muy avanzadas, generalizándose las labores de abonado y de eliminación de malas hierbas. La recolección está prácticamente terminada incluso en las zonas más tardías de la provincia. **Granada:** La recolección está muy avanzada en toda la provincia. En **zonas como Alhama**, **Montefrío**, **La Vega** e **Iznalloz** la fenología es la de yema de invierno. Ha hecho frío y el árbol está sin moverse. En zonas como **La Costa** se observan **olivos** en los que empieza a haber movimientos de yemas. La poda está muy avanzada en todas las zonas. Se aplica cobre, oxiclururo 50-70%, sin abono foliar porque el **olivo** está paralizado por las bajas temperaturas en febrero, en enero estaba muy cálido el tiempo, pero se paralizó después. **Jaén:** En la comarca de **Sierra Morena** y **El Condado**, los **olivos** se encuentran en estado de reposo vegetativo con movimiento de yemas. Los fríos han paralizado el desarrollo de las mismas.

MERCADOS NACIONALES

Información de los precios agrarios de la sesión celebrada en el Consulado de la Lonja de Valencia, del 16 de marzo de 2023.

ARROCES	Euros/Tm
CÁSCARA	
Gleva,	
disponible Valencia	650,00-660,00
J. Sendra,	
disp. Valencia	650,00-660,00
Monsianell,	
disp. Valencia	650,00-660,00
Fonsa,	
disp. Valencia	650,00-660,00
Guadamar,	
disp. Valencia	S/C
Furia,	
disp. Valencia	S/C
Gladío y Tahibonnet,	
disp. Valencia	590,00-600,00
Sirio, disp. Valencia.....	590,00-600,00
Puntal.....	590,00-600,00
Bomba,	
disp. Valencia	1.500,00
<i>Precios según rendimientos, a granel</i>	
BLANCO	
Vaporizado,	
disp. Valencia	1.050,00-1.100,00
Gleva, Senia, Fonsa Extra,	
disp. Valencia	1.100,00-1.200,00
Guadamar Extra,	
disp. Valencia	1.100,00-1.200,00
Largo Índica,	
disp. Valencia	1.100,00-1.200,00
<i>Precios por tonelada a granel.</i>	
SUBPRODUCTOS	
Cilindro,	
disponible Valencia	300,00-305,00
Medianos Corrientes,	
disponible Valencia	480,00-500,00
Medianos Gruesos,	
disponible Valencia	520,00-550,00
CEREALES-LEGUMINOSAS Euros/Tm	
Maíz Importación,	
disp. Puerto Valencia	305,00
Maíz Nacional,	
destino Valencia.....	314,00
Cebada	
Nacional, dest. Val.....	276,00-280,00
Avena Rubia,	
dest. Valencia.....	290,00
Blanca, dest. Valencia.....	290,00
Guisantes Nacional,	
dest. Valencia.....	Sin operaciones
Veza Importación.....	Sin operaciones
Semilla Algodón,	
destino Valencia.....	525,00-530,00
Trigo Pienso Nacional,	
Tipo 1	S/C
Tipo 2	330,00
Tipo 3	S/C
Tipo 4	S/C
Tipo 5	300,00
Trigo importación.....	305,00
<i>Precios por tonelada a granel.</i>	
TURTOS Y HARINAS Euros/Tm	
Soja 47% baja proteína,	
disponible Valencia	605,00
Cascarilla de Soja,	
disponible Tarragona.....	304,00
Cascarilla de Avena,	
disponible Valencia	130,00
Alfalfa deshidratada, D. Pellets,	

16% prot., Aragón/Lérida.....	Sin operaciones
14% prot., Aragón/Lérida.....	Sin operaciones
B. Balas s/calidad A./Lér	Sin operaciones
Harina de Girasol Integral (28%),	
disponible Tarragona.....	S/C
disponible Andalucía.....	S/C
Harina de Girasol Alta Proteína (34-36%),	
disponible Tarragona.....	397,00-398,00
Palmiste,	
disp. Valencia	S/C
Harina de Colza, dest. Valencia	418,00
Gluten Feed,	
disp. Valencia	325,00
Bagazo de Maíz,	
disp. Valencia	375,00
Pulpa seca remolacha granulada,	
Import., disp. Tarragona.....	340,00-341,00
Import. disp. Andalucía. 362,00-363,00	
Salvado de Trigo	
Cuartas, destino Valencia	291,00
Hojas, destino Valencia.....	385,00
Tercerillas, destino Valencia	S/C
<i>Precios por tonelada a granel.</i>	
GARROFAS Y DERIVADOS Euros/Tm	
Variedad Matalafera y similares (origen)	
ENTERA	
Zona Valencia	Sin operaciones
Zona Alicante.....	Sin operaciones
Zona Castellón.....	Sin operaciones
Zona Tarragona.....	Sin operaciones
Zona Murcia	Sin operaciones
Zona Ibiza.....	Sin operaciones
Zona Mallorca	Sin operaciones
<i>Precios tonelada a granel s/rendimientos</i>	
Troceada Integral,	
disp. orig.	234,00-254,00
Troceada sin Harina	
disponible origen	240,00-260,00
Troceado Fino,	
disp. origen	220,00-240,00
Garrofin,	
disp. origen	Casi sin operaciones
LEGUMBRES Euros/Tm	
<i>Disponible origen</i>	
ALUBIAS	
Redonda Manteca	S/C
Pintas	
Granberry.....	1.850,00
Michigan	1.600,00
Canellini	
Argentina 170/100	1.550,00
Blackeyes.....	1.850,00
Negras.....	1.500,00
Garrofin.....	2.750,00
GARBANZOS	
Nuevos 44/46.....	1.900,00
Nuevos 34/36.....	2.650,00
Nuevos 50/52	
(tipo café americano).	S/C
LENTEJAS	
USA Regulars.....	1.700,00
Laird Canadá	1.600,00
Stone.....	1.400,00
Pardina Americana.....	1.700,00
<i>Precios por tonelada, mercancía envasada.</i>	
FRUTOS SECOS Euros/Tm	
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	2.000,00
Mondado Origen Argentina 38/42	
disponible Valencia	1.950,00
ALMENDRA EN GRANO CON PIEL	
Marcona 14/16 mm, Valencia	S/C
Largueta 13/14 mm,	
Valencia.....	S/C
<i>Precios tonelada, mercancía envasada.</i>	
(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	7.400,00
PATATAS Euros/Tm	
Agria, disponible Valencia	580,00
Lavada Nueva,	
origen España, disp. Val.....	6500,00
Agria Nueva,	
origen España, disp. Val.....	620,00
Lavada Ágata,	
origen Francia, disp. Val.....	520,00
Nuevas de	
Cartagena.....	440,00
Eliode, Monalisa o Similares,	
origen Francia, disp. Val.....	580,00
<i>Precios s/origen y calidad, envas. en 25 kgs.</i>	
CEBOLLAS Euros/Tm	
Variedad Sprin,	
disponible origen	
pocas operaciones	
calibres 1 al 6, en campo	700,00
<i>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.</i>	

Lonja de Toledo

Información de la Mesa de Cereales referida al día 16 de marzo de 2023. Precios orientativos en origen agricultor sobre camión. Condiciones de calidad OCM. Cereales-FEGA (Campaña 2022-2023).

CEREALES Euros/Tm

MAÍZ

Maíz Secadero

302,00

CEBADA

Pienso +62 kg/Hl.....

275,00

Pienso -62 kg/Hl

269,00

AVENA

Rubia.....

292,00

Pienso.....

286,00

TRIGO

Duro Pr>12

S/C

Pienso +72 Kg/Hl

304,00

Fuerza +300w +14 pr

314,00

Fuerza -300 +12,5 pr

S/C

Panificable

Pr>11, W<200

S/C

Chamorro

S/C

Triticale.....

288,00

Centeno.....

S/C

Guisante.....

430,00

Yeros

S/C

Garbanzo

sin limpiar

S/C

Veza

S/C

Alfafa 1ª

360,00

Paja 1ª

60,00

NOTA: Fuertes bajadas en cereales de invierno. Compras al día de las cooperativas de pienso.

Próxima reunión el 30 de marzo de 2023.

La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 6 al 12 de marzo de 2023, facilitados por Gobierno de La Rioja (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

CEREALES

Trigo Media Fuerza

31,25

Trigo Pienso

30,50

Cebada Malta.....

S/C

Cebada Pienso.....

27,08

Tricale.....

28,40

Las negociaciones acerca de la ampliación temporal de las salidas de grano procedente del Mar Negro se espera que concluyan con un acuerdo positivo entre las partes y, como anticipo, los precios de los cereales han retrocedido de forma muy acusada en los mercados europeos durante la semana pasada. La demanda nacional, ante esta situación de caída de las cotizaciones y con una necesidad de aprovisionamiento menor que otros años por el descenso de la producción ganadera, especialmente del ganado porcino, aguarda pacientemente a que esta tendencia se consolide y profundice en las próximas semanas. La oferta queda a la expectativa, aislada por la parálisis de la demanda y la abundante oferta de los puertos.

PATATAS Euros/Kg

Consumo

Fresco Libre.....

30,00

Fresco Contrato.....

18,00

Industria Frito Conservación.....

25,00

A estas alturas de la campaña, los almacenistas ya no tienen patata local para consumo en fresco, por lo que pueden darse por finalizadas las existencias, cerrando una campaña en la que este producto ha alcanzado unos altos precios, compensando los elevados costes de los insumos que han tenido que asumir los productores. En campo, continúan las labores de preparación del terreno para la próxima siembra.

CHAMPIÑONES Y SETAS Euros/Kg

Champiñón, Granel (Pie Cortado).....

2,30

Bandeja (Pie Cortado).....

2,60

Industria 1ª raíz.....

1,08

Industria 2ª

pie cortado

1,02

Seta

Ostra Granel

3,00

Ostra Bandeja

3,50

Seta Shii-Take Granel.....

5,00

El sector de los hongos continúa con una situación de equilibrio entre la oferta y la

demanda, lo que permite repetir precios una semana más, tanto para los cultivadores de champiñón como para los de setas.

HORTALIZAS Euros/Kg

Acelga

Amarilla

1,00

Verde.....

0,65

Borrajá.....

0,80

Lechuga

Rizada

4,70

Escarola.....

8,60

Cardo

0,75

Repollo

Hoja Rizada

1,10

Coliflor

15,20

Brócoli

0,75

Alcachofa

Fresco

4,00

El ascenso de las temperaturas en los últimos días de la semana ha favorecido el desarrollo de los cultivos, incrementando el ritmo de trabajo en el campo. El aumento de género muestra en la tabilla el signo negativo en productos como la coliflor, mientras que en cultivos como la borrajá, la acelga amarilla o el brócoli consiguen mantenerse estables. Continúan las labores de preparación de las parcelas para la siembra de patata y remolacha.

FRUTAS Euros/Kg

GRUPO PERA

Ercolini 50+.....

0,55

Limonera 60+.....

0,55

Blanquilla

DOP.....

0,60

Blanquilla 58+.....

0,58

Conferencia

DOP Palot 75+

0,75

Conferencia 75+.....

0,70

Industria

0,08

GRUPO MANZANA

Golden 70+.....

0,65

Fuji 70+.....

0,70

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

Una semana más prosigue el equilibrio entre la oferta y la demanda, lo que provoca la repetición del precio en todas las categorías de la pera Conferencia. La falta de existencias de manzana Golden y el buen ritmo en la salida de género de las cámaras provocan un incremento en su cotización. Las manzanas Fuji mantienen su precio sin cambios.

FRUTOS SECOS Euros/Kg

ALMENDRA

Común

0,63

Largueta

1,11

Marcona.....

1,46

Floración

Tardía

1,88

Anecoop aumenta su facturación en un ejercicio muy complicado

La cooperativa de segundo grado incrementa las liquidaciones medias a sus socios un 13%

■ ÓSCAR ORZANCO. VALENCIA.

Anecoop S. Coop. facturó 823,6 millones de euros en la campaña 2021-2022, una cifra récord que representa un incremento del 4,2% en relación a los registros del ejercicio anterior. Un crecimiento logrado en una de las temporadas más complicadas que ha vivido la cooperativa de segundo grado. Sin embargo, esta noticia positiva se conjuga con una reducción del volumen comercializado del 10,1%.

Anecoop presentó la semana pasada las cifras correspondientes a la campaña 2021-2022 en su Asamblea General de socios celebrada en el Palacio de Congresos de Valencia. Ante más de 250 personas, entre representantes de sus 73 entidades asociadas y profesionales del Grupo, sus responsables dieron cuenta de los resultados del ejercicio, que arroja datos de crecimiento en facturación, tanto de Anecoop S. Coop. como del consolidado de todas las empresas del Grupo.

Según los datos presentados, la facturación global del Grupo ascendió a 998 millones de euros, lo que supone un incremento del 0,4% respecto al ejercicio precedente, y se ha superado el millón de toneladas comercializadas. No obstante, el beneficio neto del Grupo Anecoop disminuyó desde los 5 millones de euros a 2,3 millones, es decir, un 54%. Y en el balance de Anecoop S. Coop. se ha pasado de 2,3 a 1,3 millones de euros de beneficio. Entre los factores que más han condicionado este descenso de beneficios, el director general de Anecoop, Joan Mir, destacó la escasez de producto, que afectó a todas las filiales del Grupo, el fuerte incremento de los costes y los precios de liquidación en un año con muchas tensiones "para cumplir con los compromisos adquiridos con los clientes y los socios".

Joan Mir definió el desarrollo del ejercicio como "complejo, duro, exigente, muy difícil de gestionar e impredecible en muchos momentos. A pesar de todo, hemos intentado no perder



Alejandro Monzón y Joan Mir presentaron las cifras de la campaña 2021-2022. / ÓSCAR ORZANCO

la calma y cumplir con nuestros objetivos de obtener la máxima rentabilidad y sostenibilidad para nuestros socios, y contruir una relación de cooperación y beneficio mutuo con nuestros clientes". Y en este sentido, "los precios medios liquidados a nuestros asociados han aumentado un 13% respecto a la campaña anterior, aunque en algunos casos y productos no hemos llegado a cubrir los costes de producción debido a los descensos tan fuertes de cosecha", resaltó el director general de Anecoop.

Joan Mir indicó que nunca habían vivido una situación como la actual, "con un incremento muy fuerte de la demanda con una oferta tan reducida. Si esto continúa en el futuro va a ser muy duro. Y si los problemas para abastecer la demanda se mantienen pueden llevar a las cadenas europeas a buscar otros países productores. Si nosotros no damos la respuesta adecuada el distribuidor europeo puede

Anecoop S. Coop. facturó 823,6 millones de euros en la campaña 2021-2022, una cifra récord que representa un incremento del 4,2% en relación a los registros del ejercicio anterior. Un crecimiento logrado en una de las temporadas más complicadas de la entidad

El director general de la cooperativa de segundo grado, Joan Mir, definió el desarrollo del ejercicio como "complejo, duro, exigente, muy difícil de gestionar e impredecible en muchos momentos"

comenzar a buscar alternativas. Este es el gran peligro que tenemos las empresas y la agricultura española de cara al futuro. Esperamos que la meteorología ayude este año".

El cambio climático se ha convertido en una realidad que está provocando daños y dificultades en la agricultura. En

este escenario, en Anecoop ya han comenzado a analizar las posibilidades de cara al futuro y Joan Mir apuntó que ya se han planteado una mayor diversificación de los orígenes dentro de España para garantizar en todo momento la disponibilidad de producto. "Incluso estamos abiertos a la incorporación e

integración de cooperativas europeas al proyecto Anecoop. En su momento ya recibimos y rechazamos peticiones, pero la respuesta sería distinta en estos momentos", especificó el director general.

■ INTEGRACIÓN Y PROMOCIÓN

Uno de los objetivos de Anecoop es la búsqueda de la dimensión de aquellos socios que "si no toman medidas en un futuro serán inviables. Por ello estamos potenciando la dimensión y la competitividad", señaló Joan Mir. Y en esta línea, en el ejercicio 2021-2022 se han dado pasos en la dirección de la integración con proyectos como Ribercamp, integrado por las cooperativas Sant Bernat de Carlet y Guadacoop (Guadassuar); o la iniciativa de la Agrícola del Marquesado de Llombai y de San Salvador de Alfarp, que se han fusionado para crear Coalmar. La entrada de Alzicoop en Greenfruits, o la incorporación de la almeriense SAT Montivel al Grupo, completan los avances realizados en este ámbito durante el ejercicio. Y hay nuevos proyectos sobre la mesa.

El director general de la entidad también instó al sector en general y a las instituciones a apoyar la promoción del consumo "para que la agricultura vuelva a ocupar el sitio que le corresponde, desde la preocupación por los datos de la constante bajada de consumo de frutas y hortalizas. Algo que se soluciona con inversión y apuesta decidida en campañas e iniciativas de envergadura que den a conocer las bondades de nuestro producto y las novedades que van surgiendo como consecuencia de la innovación constante".

En este sentido, y en el ámbito cítrico, Joan Mir reclamó la puesta en marcha de "potentes campañas de promoción. Seguimos esperando a un Intercitrus unido, fuerte y con capacidad de realizar grandes acciones promocionales. El sector lo necesita".

Balance positivo

El presidente de la cooperativa de segundo grado, Alejandro Monzón, destacó que "a pesar de las circunstancias, este año podemos realizar un balance positivo del ejercicio 2021-2022 por dos motivos. En primer lugar, porque aunque se ha reducido el volumen de producto, hemos crecido en facturación. Y en segundo lugar, porque los precios medios de liquidación a nuestros socios han sido superiores a los de la pasada campaña".

No obstante, Alejandro Monzón puntualizó que "las vicisitudes de un ejercicio comercial lleno de altibajos han dado resultados desiguales para los distintos productos, no llegando en algunos casos a cubrir los costes de producción. Lo que sí está claro es que los altos precios pagados por el consumidor no se corresponden, hablando en general, con lo que percibe la producción. El encarecimiento de los costes dentro de la cadena de valor impide que al agricultor le llegue un pago justo por el trabajo que realiza".

Alejandro Monzón y Joan Mir agradecieron al conjunto de socios y profesionales de Anecoop el esfuerzo realizado y pusieron el broche con un mensaje: que a pesar de los resultados obtenidos, el futuro presenta grandes incertidumbres, por lo que "tenemos la obligación de seguir con la guardia alta, trabajando para ser cada vez más competitivos y conseguir una rentabilidad mayor para nuestros socios". ■



Alejandro Monzón y Joan Mir agradecieron a los socios y profesionales el esfuerzo realizado. / ÓO

Peris cierra una campaña histórica de volumen de granada nacional

La compañía ha incrementado en un 190% el volumen procesado de granada origen España

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Dos meses más de lo habitual es lo que ha durado este año para Peris la campaña de granada nacional. Si lo usual era cerrarla a finales de diciembre, en la temporada 2022-2023 han podido llegar hasta finales de febrero. Esto les ha permitido cubrir un ciclo de seis meses con producto de proximidad, lo que a su vez ha posibilitado incrementar en un 190% el volumen procesado de granada origen España, en comparación con el periodo anterior.

Este salto ha sido posible gracias a la selección varietal y a las mejoras introducidas en el proceso de conservación de los frutos, una vez recolectados.

Pequeños pero definitivos cambios en el cultivo y en el manejo de la fruta una vez recolectada, han hecho posible que la campaña de granada nacional 2022-2023 haya sido histórica para la compañía.

Esta temporada, la granada de origen Comunitat Valenciana procesada por Peris en su división de IV gama, se ha alargado dos meses más de lo habitual. Esto ha posibilitado que el volumen procesado por Peris de granada cultivada en España haya pasado de cerca de 26 toneladas en la temporada 2021-2022, a 75 toneladas en la temporada 2022-2023, un 190% más.



Los cambios en el cultivo, y en el manejo de la fruta una vez recolectada, han hecho posible este nuevo éxito. / PERIS

Dos meses más de lo habitual es lo que ha durado este año para Peris la campaña de granada nacional

La razón hay que buscarla, por una parte, en la selección varietal, y por otra, en la mejora de los procesos de almacenamiento, que han permitido obtener una mejor recolección y conservación de los frutos y durante más tiempo. Todo ello,



La granada en IV gama es uno de sus productos más consolidados. / PERIS

de manera natural y manteniendo intactas las propiedades organolépticas de la granada.

Para Peris, alargar la campaña nacional supone poner en el mercado durante un periodo más amplio un producto de proximidad y de gran calidad, a un precio competitivo, algo que los distribuidores han valorado notablemente.

Peris trabaja la granada durante todo el año para su división de IV gama, en un proceso muy cuidado que se adapta en todo momento al punto de maduración de la fruta.

Bajo este precepto, las granadas se seleccionan y se desgranán, para después envasar en tarrinas sostenibles los mejores arilos.

La granada destinada a IV gama es para Peris uno de sus productos más consolidados, con crecimientos en ventas año tras año. De hecho, la empresa espera un crecimiento de entre un 10 a un 15% en las ventas de este producto para 2023. Esto viene impulsado porque el formato desgranado facilita a los consumidores que la integren cada vez más en su dieta. También por el reconocimiento del consumidor sobre los beneficios que aportan los frutos rojos, entre los que se encuentra la granada, fuente de vitamina K y C.

El gazpacho fresco de Caña Nature obtiene el sello sabor del año top innovación 2023

La compañía obtiene esta distinción por un producto que se distingue por su sabor y su innovador etiquetado en braille

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La compañía española especializada en la elaboración de productos frescos naturales, Caña Nature, ha obtenido el sello Sabor del Año 2023 que distingue los productos "probados y aprobados" por los consumidores, para su gazpacho fresco, gracias a su sabor y su innovador etiquetado en braille.

Este distintivo es el único basado exclusivamente en las cualidades gustativas de los productos, que son probados y aprobados a través de *blind test* de consumidores habituales de la categoría. El análisis de los productos está basado en un cuestionario a 80 consumidores, que valoran sus cualidades organolépticas, en base a 5 elementos: el aspecto, el olor, el sabor, la textura (consistencia) y, de forma principal, la satisfacción general que ofrece ese producto.

El gazpacho fresco de Caña Nature, que ha obtenido una puntuación de 8,6 puntos sobre 10, no solo cumple el primer re-



Imagen del equipo ejecutivo de Grupo La Caña en Fruit Attraction 2022 / LA CAÑA

quisito para obtener el distintivo (obtener un mínimo de 6 puntos), sino que, además, tiene la puntuación más alta dentro de su categoría de producto.

Gracias a este procesado por altas presiones en frío, es posible aumentar la vida del produc-

to hasta nueve semanas desde su producción, sin que pierda las propiedades y nutrientes de los alimentos, ya que no es sometido a calor. Además, se consigue la máxima seguridad alimentaria, ya que elimina cualquier microorganismo



Este sello es considerado uno de los más importantes en toda Europa. / CN

(virus, bacterias, protozoos...) que pueda estar presente en el alimento original, sin alterar por ello su sabor, su textura o su presentación.

Aquellos consumidores que han participado en el test, han dado la mejor nota al sabor del gazpacho fresco de Caña Nature y a su aspecto. A muy poca distancia han quedado los otros dos factores, el olor y la textura, atributos diferenciadores de un producto 100% natural que está totalmente libre de aditivos y conservantes gracias a su procesado en frío por altas presiones hidrostáticas que mantiene todas las propiedades de sus ingredientes frescos.

TOP INNOVACIÓN

La mención complementaria top innovación se otorga únicamente a las empresas que han conseguido el sello Sabor del Año y que, además, destacan por la

innovación o la novedad que han demostrado incorporar en el producto.

En la misma evaluación que realizan los 80 consumidores que forman parte de este análisis, el gazpacho fresco de Caña Nature, obtiene una puntuación de 8,8 sobre de 10, bajo el concepto de "Interés de la innovación".

El principal factor que ha motivado una valoración tan positiva es que la empresa va a comenzar a etiquetar en braille la descripción del producto, haciéndolo accesible a un mayor número de consumidores, siendo el primer artículo en el lineal de fresco con este valor añadido.

Este sello, con más de 20 años de historia desde su creación, es considerado uno de los más importantes en toda Europa y permite presentar el producto asociado con un 100% de garantía de calidad a los consumidores.

seguro
de

CÍ. tri cos

agroseguro 

**Se adelanta
al 1 de marzo
el inicio de
contratación**

PARA SUSCRIBIR SU SEGURO, DIRÍJASE A: • CAJA DE SEGUROS REUNIDOS (CASER) • MAPFRE ESPAÑA CÍA. DE SEGUROS Y REASEGUROS • AGROPELAYO SOCIEDADDE SEGUROS S.A. • SEGUROS GENERALES RURAL • ALLIANZ, COMPAÑÍA DE SEGUROS • PLUS ULTRA SEGUROS • HELVETIA CÍA SUIZA, S.A. • CAJAMAR SEGUROS GENERALES S.A. • MUTUA ARROCERA, MUTUA DE SEGUROS • GENERALI DE ESPAÑA, S.A. SEGUROS • SEGUROS CATALANA OCCIDENTE • MUSSAP, MUTUA DE SEGUROS • FIATC, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS • SANTA LUCÍA S.A. CÍA DE SEGUROS • REALE SEGUROS GENERALES • AXA SEGUROS GENERALES • MGS SEGUROS Y REASEGUROS S.A.



¿Por qué somos LÍDERES en POSTCOSECHA?



Dr. Benito Orihuel

 Postharvest Advisor en CITROSOL

Porque... “CITROSOL incrementó notablemente ya hace años (2008-09) su capacidad y recursos para la I+D+i. Fruto de este trabajo hemos ido lanzando al mercado una serie de soluciones – productos y sistemas de aplicación – que incrementan notablemente la frescura de los frutos, con el objetivo de que lleguen al consumidor con todo su sabor y máxima calidad, como cuando fueron recolectados; porque la cosecha se recoge en el lineal del supermercado. Asimismo, contribuimos a mejorar la seguridad alimentaria, evitando que los frutos se conviertan en un vector para la transmisión de patógenos alimentarios.”



@Citrosol_com



CITROSOL

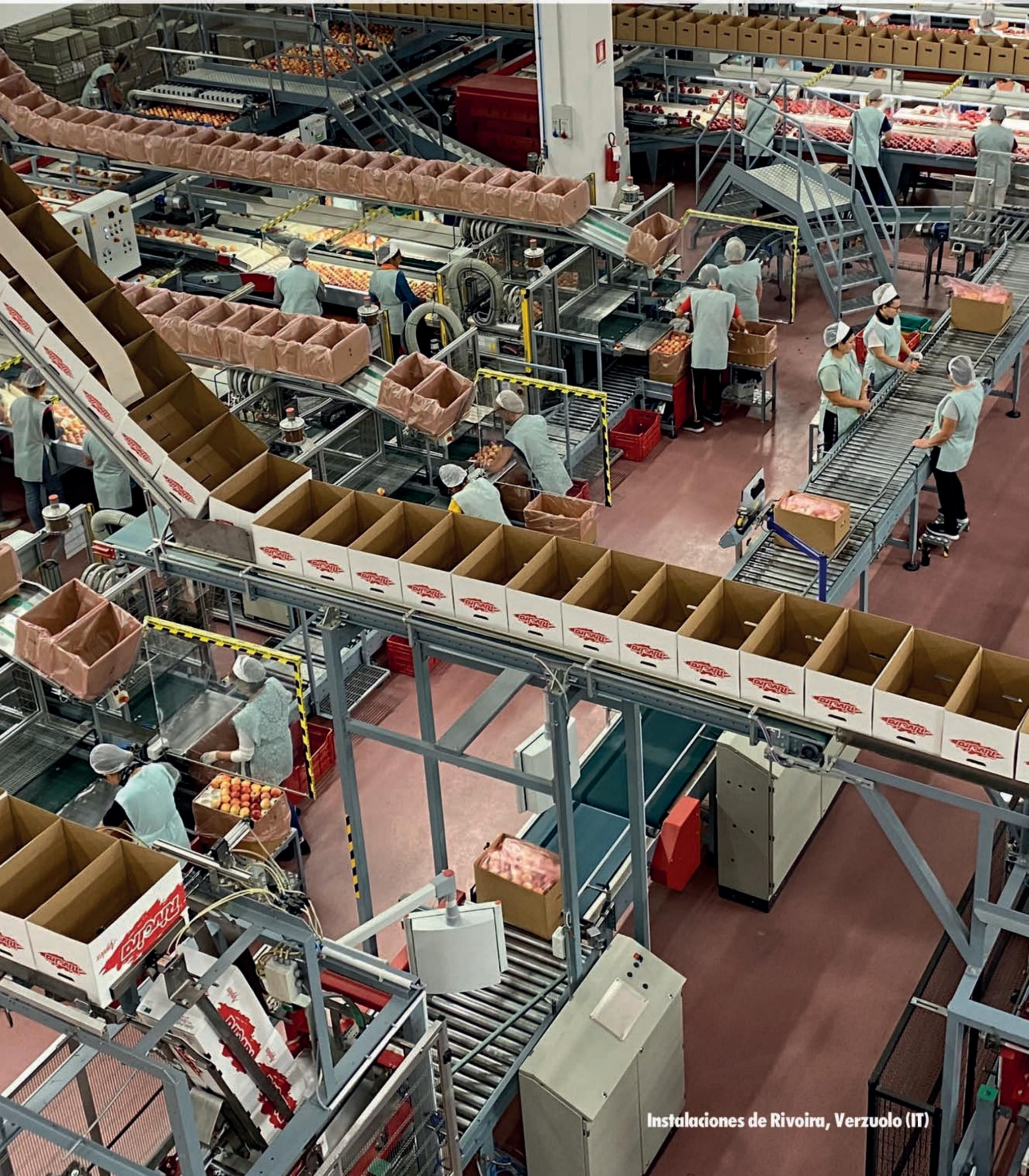
CITROSOL 
ADVANCED POSTHARVEST SOLUTIONS

www.citrosol.com

info@citrosol.com

GESTIÓN Postcosecha

valencia
fruits
Suplementos
Marzo 2023



La inteligencia artificial, protagonista en la gestión postcosecha

La mecanización y la digitalización acogen a la inteligencia artificial como gran aliada en la gestión de los procesos postcosecha del sector hortofrutícola

▀ ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

La importancia de la mecanización y la digitalización en la gestión de los procesos postcosecha es más que evidente en el sector de las frutas y hortalizas. La evolución en este sentido es constante y, con el auge de las nuevas tecnologías, lejos parecen quedar aquellas innovaciones que hace un par de años impactaban en el mercado. Las novedades que antes sorprendían ahora resultan habituales en el desempeño del trabajo diario. La tecnología evoluciona a pasos agigantados y el sector agrícola se ve en la necesidad de avanzar en esta línea para ganar eficiencia y competitividad.

El *machine learning*, y la mecatrónica tendrán un gran impacto en áreas que incluyen la seguridad, la gestión de recursos, la logística y la eficiencia de la cadena de valor

Hace unos años hablábamos de puertas que se abrían sin contacto, de equipos industriales que permitían detectar defectos en la fruta y en el embalaje, así como de sistemas que informaban sobre la temperatura y la humedad en el transporte. Sin embargo, ¿qué está revolucionando al sector agroalimentario en la actualidad? La respuesta ya está en la boca de todos: la inteligencia artificial.

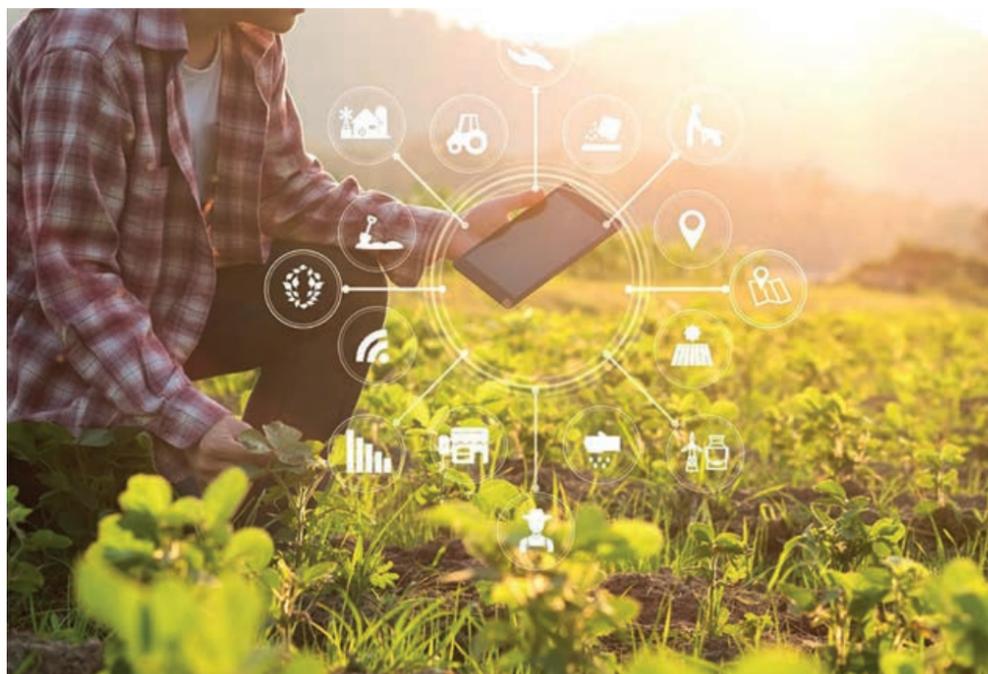
Todos han oído hablar de ella, pero pocos saben en qué consiste realmente. La inteligencia artificial es la combinación de algoritmos con el objetivo de crear máquinas que presenten las mismas capacidades que el ser humano. Una tecnología puede sonar futurista, pero que ya está presente en la gran mayoría de sectores profesionales desde hace algunos años.

En el caso de la agricultura, en producción, se habla de plataformas específicas que, por medio de análisis predictivos, mejoran los rendimientos agrícolas y advierten de impactos ambientales adversos. En la gestión postcosecha se trata de tecnología que permite controlar la producción en los almacenes en un contexto empresarial cada vez más competitivo.

Según se explica en la investigación "Calidad en la Comercialización del Banano Cavendish en su Etapa de Post-Cosecha" del ingeniero en Sistemas y Computación, Brian Nieto, dentro de esta intelligen-



Las empresas buscan nuevos métodos y mecanismos que mejoren la calidad, cantidad y durabilidad de la fruta. / ARCHIVO



El futuro es digital

La FAO explica que el 40% de las pérdidas y desperdicios de alimentos en los países en vías de desarrollo ocurren en la fase postcosecha o en la de elaboración, mientras que en los países algo más desarrollados, este 40% ocurre a nivel de ventas al por menor, es decir, en comerciantes más artesanales. Estas cifras evidencian la necesidad que tiene la sociedad de incluir tecnologías derivadas de la disciplina de inteligencia artificial para mejorar la conservación de los alimentos.

Como bien afirmaba la responsable de Ingeniería y Desarrollo de Multiscan Technologies, Elvira Moreno, en una mesa redonda convocada por Ainia, "la sensórica, y

la inteligencia artificial han venido para quedarse".

Poco a poco, la mecanización y la digitalización del sector primario se va abriendo paso y cada vez son más las empresas que hacen uso de las nuevas tecnologías y la inteligencia digital para conseguir explotar el potencial de sus productos y agilizar el proceso de trabajo. Este tipo de innovaciones permiten que los profesionales de la agricultura se anticipen a los problemas y, en consecuencia, puedan tomar las mejores decisiones y buscar soluciones al respecto. Esto permitirá que los productos lleguen al cliente final con calidad y en condiciones óptimas para su consumo. ■

cia artificial existe la llamada visión artificial, que es una rama de la primera dedicada a la captación, procesamiento y memorización de información obtenida a través de imágenes digitales, sea en tiempo real o mediante imágenes previamente capturadas, utilizando los resultados de dichos análisis para desencadenar acciones u otros procesos.

Además, esta inteligencia artificial también puede permitir, por ejemplo, determinar el estado de maduración de una fruta y estimar su tiempo de vida útil mediante aplicaciones móviles basadas en visión artificial y algoritmos de machine learning.

Ante el imparable desarrollo tecnológico, cada vez más empresas del sector agroalimentario buscan nuevos métodos y mecanismos que mejoren la calidad, cantidad y durabilidad de las frutas y hortalizas. Unos métodos que parecen estar englobados en la robótica y la inteligencia artificial, los cuales, mediante métodos de análisis de datos a través de diferentes sensores, consiguen garantizar la calidad buscada.

La multisensórica es una tecnología basada en equipos dotados con sensores de diferente índole, que permite realizar un análisis más significativo del producto

Tampoco cabe olvidar a la multisensórica, una tecnología basada en equipos dotados con sensores de diferente índole, que permite realizar un análisis más significativo del producto.

Actualmente existen equipos capaces de procesar muchos datos en tiempo real gracias a la inteligencia artificial, mientras que los avances en computación permiten implantar tecnologías a un coste competitivo, accesible para la mayoría de compradores.

■ OTRAS TECNOLOGÍAS

A la hora de mecanizar el proceso de postcosecha, existen mejoras en machine learning, y mecatrónica. Estas soluciones tendrán un gran impacto en áreas que incluyen la seguridad, la gestión de recursos, la logística y la eficiencia de la cadena de valor.

Todo el proceso de postcosecha, en el que se incluyen traslado, manipulación, clasificación y tratamiento de productos, así como el embalaje y la gestión de inventario, se encuentra cada vez más automatizado y mecanizado. De esta manera, la agilidad a la hora de desarrollar el trabajo es mucho mayor y el tiempo ganado puede aprovecharse en otras áreas. Además, la mecanización permite a la empresa un mayor control sobre los procesos que se desarrollan dentro de su organización.

Todas estas actividades posibilitan obtener análisis en tiempo real sobre la cantidad y calidad de la cosecha. Además, facilitan la planificación de actividades de tratamiento, clasificación y empaque, e incluso permiten estimar niveles de disponibilidad de producto en el mercado.

Para una frescura interna, somos

MUCHO MÁS QUE PIEL.

NUEVO
 **VitaFresh**[™]
Botanicals
Life Select



VitaFresh[™] Botanicals Life Select, nuestro nuevo recubrimiento vegetal comestible está certificado como orgánico.



Protege y conserva para ayudar a retrasar la maduración y prolongar la frescura



Mantiene la firmeza, peso y apariencia para una vida útil más larga



Menos pardeamiento y mayor vida útil, lo que se traduce en menos desperdicio

AgroFresh.com

Contacta con nosotros para obtener más información en info@AgroFresh.com

Contáctanos para determinar la disponibilidad y el uso en un país y un cultivo específicos.
© 2022 AgroFresh Solutions, Inc. Todos los derechos reservados. [™] Marca de AgroFresh Inc.

AgroFresh
We Grow Confidence

Giró está comprometida con el medioambiente

David Porta, director de estrategia de negocios y exportación de Grupo Giró, ensalza algunos aspectos que esta firma desarrolla para cuidar el medioambiente en la confección de envases para el sector hortofrutícola

► ÓSCAR ORTEGA. BARCELONA.

En los últimos años, la preocupación por la conservación del medioambiente se ha convertido en un tema central para la opinión pública que se ha traducido en una tendencia de sustitución de envases de plásticos convencionales por otras alternativas como pueden ser el cartón o el papel. “Pero la realidad es que el plástico no es el culpable, sino la forma cómo se utiliza, se desecha y se trata después de su vida útil”, apunta David Porta, director de estrategia de negocios y exportación de Grupo Giró.

Si bien es cierto que el uso del plástico en los envases debe controlarse y reducirse en la medida de lo posible, no se puede olvidar los beneficios medioambientales que este material aporta al mundo del envasado: suelen ser envases más ligeros que otras alternativas; suelen tener una mejor optimización de recursos haciendo más efectiva la relación entre continente y contenido; suelen permitir un mayor ahorro logístico; e incluso, suelen ser envases de menor impacto medioambiental en términos de huella de carbono. Aun así, la tendencia de las grandes superficies es la de eliminar los envases de plástico y sustituirlos por alternativas como el papel o materiales celulósicos.

¿PAPEL O CARTÓN?

“Los envases de papel o cartón proporcionan una alternativa atractiva para los consumidores debido a su facilidad para biodegradarse”, apunta Porta. Si un papel o cartón se escapa del circuito de reciclaje, se biodegrada en mucho menos tiempo que un envase de plástico. Si se considera que hoy en día, ya existen soluciones de papel y cartón que consiguen igualar la funcionalidad de los envases de plástico equivalentes, se entiende por qué existe una parte de la sociedad que prefiere este tipo de material.

Además, el papel o cartón procede de fuentes renovables si la gestión forestal en origen es responsable mientras el plástico tiene origen fósil que es finito y la única forma de realizar una producción sostenible es a través del reciclaje.

ENVASES DE CELULOSA

Actualmente, Giró dispone de dos tipos de envase dentro de las soluciones 100% celulosa que se distinguen por la tecnología utilizada a la hora de confeccionar el envase.

Por un lado, los envases de celulosa con grapa, que consisten en unir, mediante un proceso mecánico de grapado, una malla de celulosa con una etiqueta de papel. Por otro lado, los envases termoadhesivos de celulosa. Con esta nueva tecnología, en la actualidad pendiente de patente, Giró ofrece la posibilidad de confeccionar el envase Girsac o



David Porta, derecha de la fotografía, con parte del equipo de estrategia de negocio en la reciente Fruit Logística. / ÓO

Ultrabag celulosa uniendo la malla de celulosa con una banda de papel mediante la utilización de un adhesivo.

“La malla de celulosa, bautizada con el nombre comercial de malla Gircel (de “Giro+Celulosa”) consiste en una malla tejida a partir de hilos de fibra celulósica” describe Porta. Esta fibra se obtiene a partir de la pulpa de la madera, procedente mayoritariamente de plantaciones de eucalipto certificadas como FSC para garantizar la gestión forestal sostenible de los bosques de donde se obtiene la materia prima. Con este certificado, Giró asegura que la malla Gircel no contiene materias primas provenientes de bosques no autorizados, evitando así la deforestación de bosques.

En comparación con la fabricación de otras fibras de celulosa (como el algodón), la producción de Gircel es significativamente más responsable con el medioambiente. Giró dispone de una amplia gama de colores de malla pudiendo seleccionar aquel color que mejor se adapte al contenido del envase. Para la confección de ambos envases, tanto la malla

“Los envases de papel o cartón proporcionan una alternativa atractiva para los consumidores”

“Tanto los envases WG como los C2C celulósicos tienen una resistencia máxima de 2 kilos”

Gircel como el film o las etiquetas Giró son materiales de origen celulósico con la Certificación FSC (AEN-COC-000401). Con estas nuevas soluciones, Giró presenta al mercado los primeros envases completamente libres de plástico y bioplásticos (como el PLA o PBAT).

ENVASES GRAPADOS

Existen dos tipos de envases grapados de celulosa: Wineglass (WG) y Clip2clip (C2C). En el envase WG, con una etiqueta en forma de botella de vino (“Wineglass”) sujeta por una grapa metálica al envase. En el C2C, en cambio, cuenta con una etiqueta que está sujeta por una grapa

metálica en los dos extremos del envase.

David Porta explica que “tanto los envases WG como los C2C celulósicos tienen una resistencia máxima de 2 Kg y pueden realizarse con cualquiera de las grapadoras de Giro ya existentes en el mercado: CA-9, CA-10 y GH-20”. Para la confección del envase WG no es necesaria la instalación de ningún Kit; para el C2C, en cambio, sí. El output de máquina sigue siendo el mismo que para las etiquetas en material plástico, de hasta 35 bolsas por minuto para envases de 1 Kg.

Porta remarca que “dentro de los distintos tipos de etiqueta, Giró sigue innovando e investi-

gando en nuevas soluciones de celulosa que le permitan optimizar la cantidad de material utilizado y hacer todavía más sostenible los envases de celulosa”.

En esta línea de innovación, en la reciente Fruit Logística Giró presentó las nuevas etiquetas de celulosa ECO. Estas etiquetas responden a la necesidad de seguir optimizando la cantidad de material utilizado, consiguiendo reducir el espesor de las etiquetas de 1400 galgas a 560 galgas. Esta nueva etiqueta, pretende ser una alternativa más sostenible a la etiqueta de celulosa no térmica.

El director de estrategia de negocios y exportación de Grupo Giró describe que “al ser una etiqueta de menor espesor y no necesitar de una laminación con otra capa de papel, nos permite obtener una etiqueta muy competitiva en precio y con una mejora importante en la cantidad de material utilizada en el envase. Además, esta nueva etiqueta, utiliza un tipo de papel más liso permitiendo mejorar sustancialmente la calidad de impresión, tanto en el diseño de la etiqueta como en la impresión de datos variables mediante ribbon”.

Es importante señalar, que esta nueva etiqueta es significativamente más fina que la anterior y por tanto más delicada, por lo que “debemos asegurar el buen mantenimiento de las máquinas CA-9 y CA-10 e instalación de los kits necesarios para obtener un buen resultado en el envase”.

ENVASE TERMOADHESIVADO

Giró dispone de dos tipos de envases termoadhesivos de celulosa: Girsac y Ultrabag.

Para confeccionar ambos envases, Giró ha tenido que desarrollar una nueva tecnología que le permitiera cerrar el envase de celulosa. Hasta ahora, la Girbagger, cerraba los envases Girsac y Ultrabag de plástico por termosoldadura. Al aplicar temperatura en una malla de polietileno, esta se soldaba con el film, quedando cerrado el envase. En el caso de la celulosa, se tenía que trabajar en un nuevo sistema que permitiera unir la malla Gircel con el Film de papel.

El film de papel lleva franjas termoadhesivas que se activan mediante temperatura en su cara interior y que permiten sellar las dos caras del film con la malla y cerrar el envase. En el caso del envase ultrabag se añaden además franjas adhesivas verticalmente a lo largo del film de manera que este queda completamente sujeto a la malla aportándole consistencia y verticalidad al envase. Además, Giró ha desarrollado un sistema de troquelado mediante el cual es posible una correcta perforación de dos aberturas que facilitan la sujeción del envase.

Los pesos máximos para estos envases son de 1,5 Kg en el caso del Girsac y 2,5 Kg para el Ultrabag.

El output de este envase, al tratarse de un material más delicado, baja ligeramente y pasa a ser de hasta 30 bolsas por minuto para envases de 1 Kg.

Es importante señalar la necesidad de instalar un kit en la GirBagger para poder elaborar el envase Girsac y Ultrabag Celulosa. Una vez instalado el kit y cambiando simplemente los parámetros en la pantalla la envasadora podrá funcionar tanto con materiales de plástico como de celulosa.



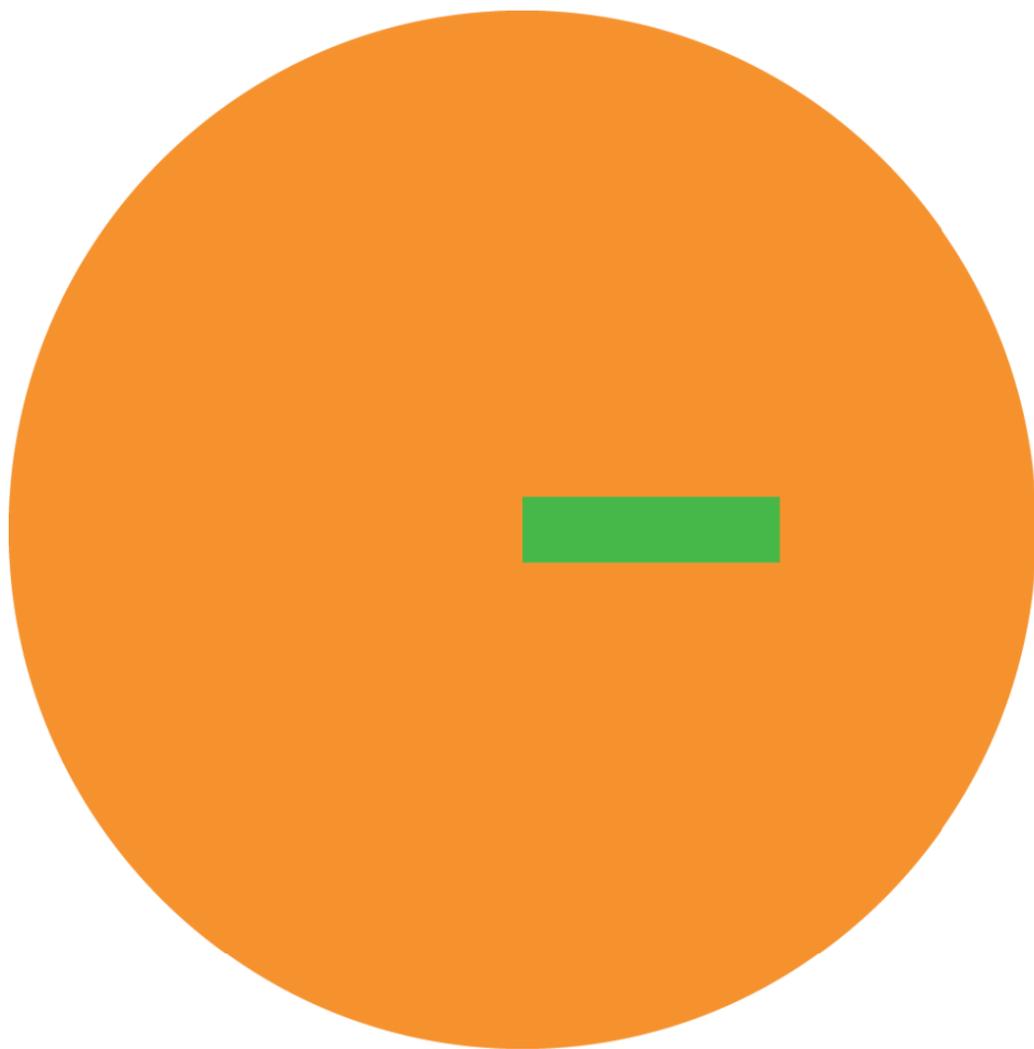
Giró dispone de dos tipos de envases termoadhesivos de celulosa: Girsac y Ultrabag. / ÓSCAR ORTEGA



Citrashine Long Life

Recubrimiento

- Las condiciones extremas, requieren soluciones extraordinarias
- Reduce la afección de los daños por frío
- Gran control de la pérdida de peso
- Mantiene el brillo





Los AGVs son vehículos de guiado automático que sustituyen a las tradicionales carretillas y permiten gestionar el trasiego de cajas o bins por el almacén de forma totalmente segura y eficiente. / MAF RODA

Las empresas que introducen la tecnología de Maf Roda amplían sus márgenes de beneficio

La automatización en los procesos agroalimentarios es indispensable para poder mantener los niveles de producción que demanda el mercado a precios competitivos

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Si bien la automatización en el sector agrícola ya es un hecho entre los agricultores más eficientes, la llegada hasta los modelos que se manejan hoy en día solo ha sido posible a través de un largo, centenario incluso, proceso de evolución tecnológica. Este proceso tecnológico ha ido siempre unido a una búsqueda de la mejora de la productividad y a un aumento del rendimiento, sobre todo ahora que, en un contexto actual bastante incierto, la automatización en los procesos agroalimentarios se hace indispensable para poder mantener los niveles de producción que demanda el mercado a precios competitivos. Y, en este entorno, Maf Roda “puede aportar mucho valor ya que ofrece una gran variedad de soluciones en la digitalización y la automatización de procesos”, afirman sus responsables.

VENTAJA COMPETITIVA

Las soluciones tecnológicas de Maf Roda cubren el ciclo completo de procesos de un centro hortofrutícola a la vez que aportan un gran valor a las empresas al poner a su disposición un *know-how* en automatización de procesos que garantiza ser más competitivos en un contexto de incertidumbre con unos márgenes cada vez más erosionados y escasez de mano de obra.

Automatizar todo o parte del proceso, dependiendo de la línea, puede llegar a optimizar fácilmente un 40%-50% el número de personas necesarias para gestionar una instalación y, además, una instalación totalmente automatizada permite una homogeneización mayor



El Line Pack 4R está en la gama de productos para el encajado y se integra con los calibradores y el sistema de calidad G7. / RF

en la calidad del producto final, asegurando así una mayor correlación entre el producto que ofrece la comercializadora y las expectativas del cliente final.

Se demuestra así que la automatización de procesos es imprescindible para poder competir en el mercado global y es ahí donde Maf Roda ofrece gran valor a las compañías hortofrutícolas: tecnologías que aumentan su productividad y eficiencia y, por consiguiente, su rentabilidad.

GRANDES AVANCES

Con el objetivo de ofrecer una solución “llave en mano” a sus clientes que cubra todo el proceso desde que la fruta entra en el almacén hasta su envasado para el consumo final, el Grupo Maf Roda ha ido presentando en los últimos años grandes avances

El porfolio de Maf Roda se divide en tres vías clave de innovación para poder abarcar todos los procesos de la cadena agroalimentaria: los calibradores y sistemas electrónicos, la confección y la gestión de la logística del almacén

tecnológicos en la industria que siguen una clara línea vertebral: la automatización de procesos en las centrales hortofrutícolas. Esta línea se divide en tres vías clave de innovación para poder abarcar todo el proceso: los calibradores y sistemas electrónicos, la confección y la gestión de la logística del almacén.

En la primera área, en el ámbito de calibradores y sistemas electrónicos, Maf Roda ha lanzado un nuevo calibrador para cerezas, el Cherryway IV, que ha

supuesto una gran revolución en la industria de la cereza por su innovador y patentado sistema de rotación que permite ver la superficie completa de la cereza, incluyendo la zona apical.

La combinación de este calibrador junto con el sistema electrónico Cherryscan G7 ha permitido aumentar considerablemente la precisión en la detección de defectos y, por tanto, incrementar la eficiencia de la línea y su productividad. Este calibrador ha sido galardonado

El Grupo Maf Roda ha ido presentando en los últimos años grandes avances tecnológicos en la industria que siguen una clara línea vertebral: la automatización de procesos en las centrales hortofrutícolas

en varias ocasiones, incluido un premio a Producto del Año en el marco de la Innovación.

En el área de confección, la compañía lleva años apostando por la robótica con un departamento específico desde el que han lanzado diversos productos al mercado, como los robots de confección.

Estos robots mejoran la eficiencia y rentabilidad de una línea al realizar un encajado orientado de la fruta cubriendo una clara necesidad por automatizar este proceso de los productores desde hace más de una década.

Actualmente, el Grupo Maf Roda cuenta con soluciones de encajado con orientación de fruta para manzana, kiwi, melocotón, nectarina y, el pasado mes de febrero en la gran feria de Fruit Logistica, presentó su gran novedad para cítricos, el Pack Master Citrus.

La gama de productos de robótica para el encajado con orientación de fruta incluye el Pack Master Kiwi K1, el Fast Pack Peach, que presentó en la última edición de Fruit Attraction, Line Pack 4R que se integra 100% con sus calibradores y el sistema de calidad G7.

Por último, en el área de la gestión de la logística interna de los almacenes, la compañía valenciana lanzó hace un año los vehículos de guiado automático o AGVs, que sustituyen a las tradicionales carretillas y que están expresamente diseñados para los almacenes hortofrutícolas.

Estos vehículos permiten gestionar el trasiego de cajas o bins por el almacén de forma totalmente segura y eficiente, ayudando a reducir costes y aumentando la productividad.

LA **ÚNICA** SOLUCIÓN **SIN RESIDUOS**
DEL MERCADO PARA EL
TRATAMIENTO DE LA FRUTA DE HUESO



**Sani
Fruit**

SANI-FH L
SANI-FH



FRUIT
SOLUTIONS



BIO



José Antonio Alconchel destaca su intención de transferir a los productores valencianos su conocimiento en el tratamiento del aguacate. / RAQUEL FUERTES

JOSÉ ANTONIO ALCONCHEL / Director general de Alcoaxarquía

“Será un antes y un después para el aguacate en la Comunitat Valenciana”

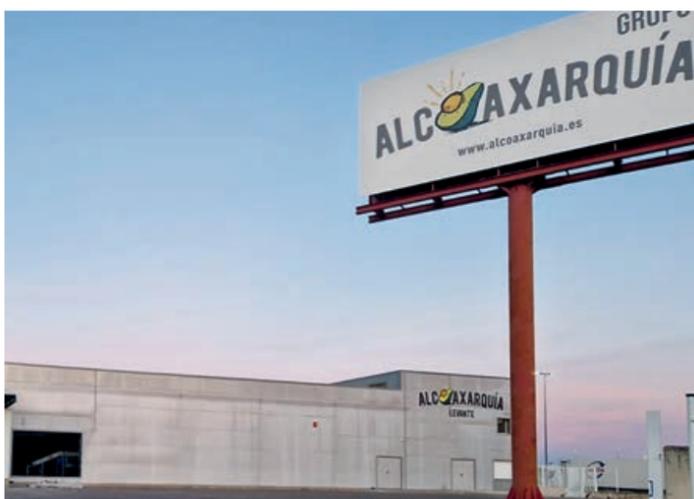
En 2006 Alcoaxarquía inició una reconversión desde el cítrico convencional a las tropicales y al cítrico orgánico. Y empezó a trabajar con aguacate en 2009. Hoy tienen crecimientos de dos dígitos en cuanto a toneladas procesadas y se han convertido en expertos en esta fruta tropical que vive un gran momento de consumo. José Antonio Alconchel, su director general, vio el potencial de la Comunitat Valenciana en la producción de aguacate y apostó por la instalación de una planta en Sollana que promete convertirse en referente del manejo del ‘oro verde’ en esta zona con este cultivo que está en plena expansión. Desde el campo hasta el comercio, poniendo en valor el conocimiento en la gestión postcosecha, Alconchel cuenta lo que ya es más presente que futuro.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. Alcoaxarquía tiene ya una larga experiencia con el aguacate y llega ahora a la Comunitat Valenciana, ¿por qué?

José Antonio Alconchel. Tenemos las plantas de producción en Málaga y también contamos con producción propia en Perú. Cubrimos la demanda del mercado los 12 meses del año. Vimos que en Valencia estaba creciendo cada vez más el cultivo de aguacate y que estratégicamente era buen momento para instalarnos y proporcionar servicio a los productores ya que Valencia cuenta con pocas empresas que realizan el trabajo de comercialización. Además, como nosotros somos productores también podemos colaborar con los productores valencianos para proporcionar apoyo en el manejo de la producción. Aunque ahora actuamos como comercializadores, estamos viendo también zonas para invertir y poder contar con producción propia, que es algo que nos gusta tener en todas las zonas en las que trabajamos. No somos una cooperativa, pero llegamos a acuerdos con muchos productores y somos como una familia. La asistencia técnica, el tratamiento y la dirección técnica queda en nuestras manos.

VF. El aguacate es un cultivo en expansión en la Comunitat Valenciana, ¿cuál es el papel de Alcoaxarquía en esta zona?



Nueva planta de la firma española en el municipio de Sollana. / ALCOAXARQUÍA

JAA. Uno de nuestros principales objetivos es ofrecer a nuestros clientes productos de cercanía para suministrar en la Comunitat, proporcionando mejor servicio y mayor frescura, resaltando el proyecto que mantenemos con Mercadona. Este es un proyecto también muy personal por las relaciones que mantengo en Valencia y que me permitieron ver que con el conocimiento y continuo aprendizaje que tenemos en Alcoaxarquía en el manejo del aguacate podemos contribuir a una buena gestión del aguacate valenciano.

VF. Las instalaciones de Sollana (Valencia) empiezan a funcionar esta segunda quincena

de marzo, ¿qué servicios quiere proporcionar Alcoaxarquía a los productores?

JAA. Efectivamente, estamos ultimando la puesta en marcha de las instalaciones para estar totalmente operativos antes el 20 de marzo. Queremos transferir a los productores valencianos nuestros conocimientos en el tratamiento del aguacate. Proporcionaremos todos los servicios tanto a nivel agronómico como de postcosecha, maduración, manipulación, envasado... hasta la distribución y comercialización. El sector del aguacate está creciendo mucho en la Comunitat Valenciana y nuestro modelo de negocio de “comercializar lo

que producimos” y controlando lo que producimos será un valor añadido para aquellos productores que se sumen a nuestro proyecto. Será un antes y un después para el aguacate en la Comunitat Valenciana.

VF. ¿Y por qué Sollana?

JAA. Además de que las instalaciones son las mejores para nuestros intereses, es un punto estratégico dada su cercanía a los puertos de Valencia y Sagunto. Como nosotros damos servicio los doce meses, cuando se acaba la producción española contamos con la proximidad de esta infraestructura para la manipulación del producto de ultramar. Queremos disminuir la huella de carbono, reduciendo el tránsito al evitar el tramo desde Algeciras.

VF. ¿Qué características tiene esta planta?

JAA. Son 2.700 m². Aunque arrancaremos con unas 700 toneladas, está lista para hacer hasta 2.000 t mensuales. Y la planta de procesos de maduración tiene una capacidad para 1.500 t mensuales. Por ahora trabajaremos con aguacate convencional. También tenemos que resaltar que la planta de manipulación está climatizada por lo que podemos trabajar nuestros aguacates sin romper la cadena de frío.

VF. ¿De cuántos puestos de trabajo estamos hablando?

JAA. De entre 60 y 70 puestos de trabajo. Estamos muy conten-

“Con el conocimiento y continuo aprendizaje de Alcoaxarquía en el manejo del aguacate podemos contribuir a una buena gestión del aguacate valenciano”

tos. Quiero decir públicamente que nos han atendido muy bien las autoridades y las organizaciones agrarias, muy especialmente el apoyo y colaboración de AVA - Asaja junto a Asoproa y el ayuntamiento de Sollana. También estamos cerrando líneas de trabajo en investigación con el IVIA.

VF. ¿Trabajan solo con Perú en contraestación?

JAA. Sobre todo, trabajamos con Perú (de abril a octubre), allí también somos productores y tenemos 400 hectáreas. Pero también trabajamos con México para cubrir la pequeña ventana de seis semanas hasta que empieza la campaña española (de diciembre a abril).

VF. ¿Trabajan aguacate orgánico o convencional?

JAA. La mayor parte de nuestra producción es orgánica y en las incorporaciones que vamos haciendo vamos haciendo la transición a orgánico. Producimos orgánico mayoritariamente y no nos resulta más costoso que el convencional.

VF. ¿Y no es más corta la ventana de comercialización del orgánico?

JAA. No, aunque esta es una creencia muy extendida. Hoy por hoy comercializamos 1.800 hectáreas de aguacate y el 70% es orgánico. Y para nada es un problema.

VF. ¿Van a diferenciar líneas convencionales y orgánicas al incorporar la planta de Sollana?

JAA. En los procesos de transformación vamos a dejar Málaga fundamentalmente con orgánico y Valencia con convencional.

VF. ¿Cuál es el mercado actual del aguacate de Alcoaxarquía?

JAA. En el mercado español se queda apenas un 15%. Exportamos principalmente a Francia, Bélgica, Alemania, Reino Unido, Suecia, Noruega...

VF. ¿Cuál es la producción actual de aguacate Alcoaxarquía?

JAA. Estamos en las 16.000 toneladas y tenemos un crecimiento anual del 35%. Esperamos estar en tres años en 25.000 toneladas. Estamos en Málaga, Granada, Cádiz y Huelva. También en Marruecos y Perú.

VF. ¿Qué esperan a partir de ahora, cuando ya estén operativos en Sollana?

JAA. Creemos en la Comunitat Valenciana. Sabemos que hace falta trabajar mucho, hay un gran potencial de crecimiento, pero el sector necesita asesoramiento por las cualidades de este producto.

Era importante llegar al final de campaña porque el año pasado con el Lamb Hass hubo una mala experiencia y queremos ayudar con esa variedad porque queremos demostrar que no es una mala variedad, sino que, simplemente, es diferente al Hass y hay que darle un tratamiento distinto. Y luego, al terminar la campaña española, ya daremos paso a la importación.

Empezamos un proyecto muy importante para Alcoaxarquía y para mí, por mi implicación personal.

La importancia de los fitosanitarios en la gestión postcosecha hortofrutícola

BENITO ORIHUEL (*)

Los fitosanitarios, realmente en la actualidad denominados por la Unión Europea con el acrónimo PPPs (Productos de Protección de las Plantas), tienen un rol central en las cadenas de suministro y valor de Frutas y Hortalizas. En este breve artículo nos centraremos en los de mayor relevancia para estas cadenas, los fungicidas de uso postcosecha. Revisaremos su papel actual en la gestión postcosecha y la posible evolución de su uso en el futuro.

Es en general aceptado que los fungicidas y fungistáticos de uso postcosecha son muy necesarios para evitar los podridos en las cadenas de suministro de cítricos, bananas, fruta de hueso y otros, sobre todo para la comercialización de fruta de otros continentes y para la confección en origen de preempaquados (mallas, Girsacs, barquetas, etc.), unidades de venta con hasta 30 o más frutos.

Si no se utilizaran estos productos para reducir las pérdidas por podrido, el desperdicio alimentario entre origen y consumidor sería brutal. De hecho, algún retailer realizó alguna prueba intentando comercializar cítricos "directamente de campo" con resultados catastróficos, pues los cítricos son el fruto con mayor tendencia a pudrir, solo fresa y fresones quizá los superen.

En la actualidad son cinco los fungicidas de uso postcosecha utilizados, y de uso legal en prácticamente todo el mundo:



Orihuel afirma que están trabajando en soluciones más verdes. / ÓSCAR ORZANCO

Fludioxonil, Imazalil, Ortofenilfenol, Pirimetanil y Tiabendazol. También existen fungistáticos cuyo uso está aprobado prácticamente en todo el mundo, el Sorbato potásico y el Bicarbonato sódico. Siendo todos productos químicos, los primeros, también denominados fungicidas convencionales, tienen peor prensa. ¿Son los residuos de estos productos químicos un problema para la salud de los consumidores? Según la EFSA (Agencia Europea de Seguridad Alimentaria) la respuesta es clara y rotunda, mientras sus residuos se mantengan dentro de los denominados Límites Máximos de Residuos (LMR) su

ingesta está muy lejos de causar algún problema.

Probablemente estamos ante una cuestión de percepción por parte de consumidores y sociedad en general; ya que las campañas de ONGs como Greenpeace han tenido éxito y no se ha colocado en el otro lado de la balanza los extensivos tests llevados a cabo que hacen que la agencia europea EFSA los considere seguros, así como la reducción de las pérdidas postcosecha que se consigue con un uso correcto de los fungicidas convencionales. Del mismo modo, la reducción de pérdidas y desperdicio son probablemente mucho más re-

levantes para la sostenibilidad del planeta que algún efecto medioambientalmente negativo que la utilización de estos fungicidas pueda tener. Las pérdidas postcosecha en frutas y hortalizas se sitúan en torno a un 5-20% en los países desarrollados y un 15-40%, según distintas fuentes, entre ellas la FAO. Si bien el podrido es solo una de las razones para estas pérdidas es la más relevante. Por ejemplo, dentro de nuestro sector es bien sabido que hace solo unos años fueron muchos los contenedores de limones que llegaron a Cartagena con porcentajes de podrido superiores al 40% y que tuvieron que desecharse en su totalidad. Con los fungicidas se pueden conseguir eficacias industriales en el control del podrido de casi el 100%, mientras que, si bien se ha investigado mucho en diversos métodos físicos, biológicos o de "química verde", nunca se ha llegado a eficacias similares y es por ello que los fungicidas convencionales siguen utilizándose ampliamente.

En Citrosol estamos trabajando desde hace muchos años en soluciones orgánicas y más verdes para el podrido, pero será difícil que se llegue a eficacias tan altas y con control de la esporulación como las que conseguimos con el Imazalil. Quizá algún lector se preguntará por qué sus resultados en control del podrido no son tan brillantes. Puede haber varias respuestas, pero la más usual es que se han desarrollado resistencias

al Imazalil. Las cepas de *Penicillium digitatum* y *P. italicum* han evolucionado hasta convertirse en resistentes al fungicida. La resistencia a los fungicidas es como un enemigo escondido que impide las buenas llegadas. El desarrollo de la resistencia es un proceso que lentamente, pero de forma continua, va disminuyendo la eficacia de los fungicidas. Sin programas de monitorización para evaluar la evolución de las poblaciones de esporas de *P. digitatum* y *P. italicum* resistentes, la detección del problema no tiene lugar hasta que llegan las primeras reclamaciones por podrido en destino. En Citrosol llevamos años trabajando en la monitorización de las resistencias y en programas de tratamientos e higienización para su control.

Una de las ventajas que podrían tener los métodos y productos orgánicos o de "química verde" es que al ser varios los mecanismos de acción de estos productos es mucho más difícil la aparición de resistencias a los mismos. Sin embargo, en la actualidad no existe ninguna mezcla, o cóctel, de tratamientos a base de productos orgánicos (insumos certificados para agricultura ecológica según la normativa UE), y o biológicos, físicos o de "química verde" que supere las eficacias que se pueden conseguir con los fungicidas siempre que la población de esporas no sea resistente a los mismos. Como, por otra parte, la renovación por parte de EFSA y de la Comisión Europea de las materias activas que ahora mismo están en este proceso, Imazalil y OPP, va por muy buen camino, se espera que en el futuro próximo los productos mencionados sigan contribuyendo al control del podrido y así a la reducción de pérdidas y desperdicio alimentario en frutas y hortalizas.

(*) Dr. en C. Químicas,
Postharvest Advisor
de Citrosol

STAY COOL AND RELAX



msc.com/fruit

Con MSC puedes llegar a cualquier mercado del mundo. Gracias a décadas de experiencia, podemos cuidar de tu mercancía 24/7, ya sea en puertos, mares, camiones o trenes. Puedes confiar en nuestros equipos locales para cumplir con los requisitos especiales de tu cadena de suministro.



MOVING THE WORLD, TOGETHER.

MARCOS SERNA / Responsable del Servicio Técnico de Sanifruit

“Sanifruit ofrece soluciones para que la fruta llegue al consumidor en condiciones óptimas”

La gestión postcosecha bajo el imperativo de las buenas prácticas utilizando soluciones sin residuos es crucial en la oferta de Sanifruit, “una empresa con vocación de servicio”. El responsable del servicio técnico de la empresa valenciana, Marcos Serna, explica los detalles que marcan la diferencia en la postcosecha de frutas y hortalizas cuyo objetivo es garantizar la calidad y frescura del producto.

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Qué importancia tienen para Sanifruit las buenas prácticas en la postcosecha sin residuos?

Marcos Serna. Para Sanifruit la importancia del concepto “Buenas Prácticas en la Postcosecha” es fundamental porque somos una empresa con vocación de servicio y cuando se prepara una oferta de tratamiento con nuestros productos esta oferta lleva asociada siempre un conjunto de buenas prácticas a realizar por parte del cliente en su almacén para mejorar distintos aspectos del manejo de la fruta/hortaliza que consigue darle un valor añadido, los mejores resultados del tratamiento con nuestros productos.

VF. ¿Qué cambio en los procedimientos debe hacer una empresa que pase de emplear fitosanitarios de síntesis a soluciones sin residuos?

MS. Lo importante es que el cliente comprenda que el manejo de la fruta y de los equipos de tratamiento, incluso de las instalaciones, debe ser diferente si se emplea una solución de postcosecha sin residuos.

Una vez conseguido este cambio de forma de pensar es importante que, a través de visitas y auditorías de nuestros técnicos comerciales, se detecten los puntos críticos del proceso que requieren una especial atención o cambio para poder hacer un tratamiento sin residuos.

VF. ¿Qué cultura organizacional es necesaria en una central para aplicar buenas prácticas postcosecha?



Para Serna, todas las prácticas deben ir enfocadas a obtener el mayor rédito y el menor desperdicio. / SANIFRUIT

MS. Es imprescindible entender que la postcosecha no es solo aplicar un producto en un punto concreto y esperar que eso tenga una longevidad concreta. La postcosecha hay que entenderla como un conjunto de actividades que nos llevan a conseguir optimizar todos los procesos de forma que la fruta llegue en condiciones óptimas al consumidor final. Todo ello sin afectar de forma negativa al medioambiente, la sostenibilidad y la salud de los integrantes en la cadena. Sanifruit no solo ofrece productos postcosecha sino todo un ecosistema de soluciones para conseguir este objetivo.

VF. ¿Cuáles son los detalles que marcan la diferencia?

“La postcosecha hay que entenderla como un conjunto de actividades que nos llevan a conseguir optimizar todos los procesos de forma que la fruta llegue en condiciones óptimas al consumidor final”

MS. La diferencia la marcan la existencia de procedimientos y control de los procesos de forma que todos los puntos críticos de la postcosecha estén contemplados, analizados y optimizados. La diferencia entre un almacén que considera la postcosecha como un proceso clave de su core operacional se ve en los detalles y esos detalles confieren a la empresa unos procesos firmes que ayudan a conseguir los mejores

resultados. Auditorías, higiene, limpieza y desinfección, cultura de trabajo, procedimientos de los empleados, estándares de calidad son ejemplos de procesos y herramientas que requieren un buen asesoramiento.

VF. ¿Cómo ayuda Sanifruit a sus clientes a manejar de forma correcta la fruta en postcosecha?

MS. Sanifruit es una empresa con una eminente vocación de servicio. El objetivo es entender

al cliente y sus procesos e implicarnos en su gestión.

Nos centramos en realizar un análisis previo a través de auditorías y controles de los procesos con la ayuda tanto de la tecnología al servicio de la postcosecha (Sanifruit APP) como del know-how que poseemos en procesos y equipos de aplicación (SaniSystem).

Posteriormente ofertamos una propuesta de trabajo donde aportamos el servicio postcosecha con soluciones globales y particulares, donde el insumo son los productos Sanifruit y el resultado es una mejora rentable de los kilos de fruta enviados a clientes finales.

VF. ¿Cuáles son los puntos críticos de control?

MS. Depende. Pero en términos generales son el momento de la recolección del cultivo, la entrada de fruta al almacén (pasando por el tratamiento de la fruta dentro de las 24 primeras horas después de cosecha), el mantenimiento de los stock de fruta procesados o sin procesar en zonas diferentes (zonas sucias/limpias), el exhaustivo control de las condiciones de las cámaras de almacenaje (según proceso de conservación/desverdizado/expedición) y, por último, los puntos de control del procesado de la fruta en sus distintas fases de las líneas de triajes o puntos de selección, cabinas de detección de daños por UV y puntos de aplicación de los tratamientos hasta llegar a las mesas de confección de producto terminado.

VF. ¿Qué se debe tener en cuenta durante el proceso de recolección?

MS. En este punto nosotros como empresa postcosecha hacemos mucho hincapié ya que, siendo un proceso incluido en el proceso precosecha, tiene una gran influencia en los siguientes pasos una vez la fruta llega al almacén de confección.

VF. ¿Qué es lo más importante en la gestión de la fruta?

MS. Lo más importante de la gestión de la fruta y verdura es entender que es un ser vivo que continúa evolucionando una vez recolectado. Todas las prácticas tienen que ir enfocadas a conseguir que, en el menor tiempo posible y de la manera más higiénica y saludable, consigamos obtener el mayor rédito y el menor desperdicio.

Maximizando el valor comercial de la fruta

► BION.

Las soluciones de BION para el filtrado y control del aire durante la postcosecha garantizan la calidad de la fruta desde el origen al destino, y están validadas para producción ecológica.

■ FRENAR LA MADURACIÓN

Las frutas, vegetales o las flores, como cualquier ser vivo, respiran y al hacerlo liberan, además de dióxido de carbono, otros gases como el etileno, llamado la ‘hormona de la maduración’.

Frenar ese ‘envejecimiento’ natural de las frutas y verduras no es tarea fácil, y a ello contribuyen las soluciones postcosecha de BION para filtrar, controlar y monitorizar la calidad

del aire en todas las etapas de la cadena de suministro.

Bien sea a través de equipos de filtración, filtros o sachets, todas sus soluciones actúan filtrando el aire, de modo que se mantenga libre de etileno y otros compuestos orgánicos volátiles (COV’s) propios del proceso natural de la maduración, además de esporas o microorganismos presentes en la fruta o vegetal del que se trate.

■ MÁS ECOLÓGICO

“Nuestras soluciones, al estar basadas en el filtrado del aire, no son invasivas, es decir, no están en contacto con el producto”, explica Gino Ansaldi, Global Post Harvest manager de

BION, quien añade que, además, “no dejan residuos”. De hecho, están validadas por Ecocert y, por tanto, indicadas para producciones ecológicas.

Esta es, precisamente, una de sus grandes ventajas competitivas. Frente a otro tipo de sistemas de control o filtrado del aire basados, por ejemplo, en ozono, “nosotros trabajamos solo con aire”, insiste Ansaldi, de modo que no existen riesgos ni para la seguridad alimentaria del producto ni para las personas que lo manipulan.

■ PARA TODA LA CADENA

Sus soluciones se adaptan a las necesidades de cada eslabón de la cadena de suministro, así



Las soluciones de BION para el filtrado y control del aire durante la postcosecha garantizan la calidad de la fruta desde el origen hasta el destino. / BION

como al tipo de fruta o vegetal en el que se aplican.

“Las manzanas o el maracuyá son, por ejemplo, dos de las frutas que más etileno generan durante su maduración, de modo que, en el caso de envíos junto a otros productos, debemos adaptar nuestro sistema de filtrado a cada situación con-

creta”, apunta. Gracias a ello, es posible “maximizar el valor comercial” de la fruta exportada desde cualquier punto del planeta, y sea cual sea su tiempo tránsito. Y es que la tecnología de BION, en combinación con unas adecuadas prácticas precosecha, permite llevar a destino la fruta de la mayor calidad.



Los reefers de MSC están equipados con la tecnología que se necesita para mantener la fruta en perfectas condiciones durante todo el trayecto. / MSC

MSC, 50 años preservando la calidad de frutas y hortalizas

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Los consumidores de hoy en día quieren tener acceso a un suministro constante de fruta fresca y sabrosa. Llevar estos productos delicados desde la plantación hasta el destino final en perfectas condiciones y preservando al mismo tiempo el sabor, la frescura, la textura y el aroma, requiere agilidad, flexibilidad y la última tecnología para el control de la temperatura.

La flota de contenedores reefer de MSC es líder en el mundo por tamaño y modernidad. Los reefers de MSC están equipados con la tecnología que se necesita para mantener la fruta en perfectas condiciones durante todo el trayecto. La compañía es experta en el protocolo de Tratamiento de Frío y sus contenedores incorporan tecnologías de Atmósfera Controlada (AC) para prolongar la vida útil de las frutas y las hortalizas, así como sensores y controles de humedad y ajustes de ventilación.

El equipo de expertos de MSC está especialmente formado para ofrecer soluciones de transporte puerta a puerta flexibles y rentables a través de la red marítima y terrestre de la compañía en todo



El equipo de expertos de MSC está formado para ofrecer soluciones de transporte puerta a puerta flexibles y rentables. / MSC

el mundo. Utilizando la moderna y eficiente flota de la compañía y gracias a las conexiones rápidas y fiables de MSC ayudan a productores de todo el mundo a llevar alimentos de calidad a cualquier lugar del planeta y reducir la pérdida de alimentos.

Los volúmenes de producción y las necesidades logísticas de los productores pueden fluctuar en función de la temporada, las condiciones meteorológicas y otros factores. Por eso y porque cada fruta tiene necesidades diferentes, MSC se especializa en crear

soluciones personalizadas a la cadena de suministro de cada cliente, dando así un servicio en el que los exportadores pueden confiar todo el año.

Con más de 50 años de experiencia en el transporte de fruta y hortalizas, MSC ofrece

MSC ayuda a productores de todo el mundo a llevar alimentos de calidad a cualquier lugar del planeta y reducir la pérdida de alimentos

una completa gama de servicios logísticos, tanto terrestres como marítimos.

Con una de las flotas de contenedores frigoríficos más grandes, ecológicas y avanzadas del mundo, MSC es consciente de la importancia de preservar en perfectas condiciones las frutas y las verduras desde el momento en que se introducen en el contenedor hasta que llegan al cliente final. La experiencia de MSC en el transporte de mercancías perecederas conlleva una inversión constante en tecnología e infraestructura, como el uso de unidades CA para ralentizar el proceso de maduración de la fruta y las hortalizas y prolongar su vida útil, lo que permite que puedan ser transportadas durante largas distancias sin que pierdan sabor o calidad.

Un ejemplo de esto es el tráfico de manzanas desde las antípodas hasta los mercados europeos. Nueva Zelanda es uno de los mayores exportadores de manzanas del mundo, con un volumen de exportación anual estimado en 402.000 toneladas. El clima templado de Nueva Zelanda proporciona unas condiciones de cultivo perfectas, y la ubicación en el hemisferio sur permite suministrar fruta fresca a otros países, como los europeos, fuera de su propia temporada de manzanas. Gracias a su extensa red y cobertura portuaria global, MSC se ha convertido en uno de los principales transportistas de manzanas neozelandesas. Los buques de MSC hacen escala en todos los destinos clave para este mercado, proporcionando a los productores de manzanas neozelandesas un alcance mundial.

Lo mismo ocurre con el tráfico de melones que viene desde Senegal a España e Italia durante el invierno. MSC ofrece un servicio directo estacional dedicado a estos melones que, en menos de 6 días, llegan a sus consumidores en estos dos países.

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
moelcolevante@moelco.es - www.moelcolevante.es

MANUEL PÍRIZ / Export Area Manager de Absoger

“Desarrollamos y fabricamos las máquinas más fiables del mercado”

La empresa francesa Absoger, dedicada a la tecnología de conservación de larga duración de frutas y verduras, llegó a España hace décadas. Desde entonces, como explica Manuel Píriz, han introducido en España las primeras plantas PSA y “tras más de 35 años trabajando en relación estrecha con los responsables de las centrales de conservación, desarrollando y fabricando equipamiento de atmósfera controlada, aplicamos mejoras continuas al funcionamiento de nuestros sistemas para mejorar la calidad de conservación y facilitar el manejo de las instalaciones”.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿A qué se dedica Absoger? ¿Qué tipo de soluciones ofrece?

Manuel Píriz. Absoger es el especialista francés en la conservación de larga duración de frutas y verduras. Ubicado en el sur de Francia y con más de 30 años de experiencia, ha equipado las principales centrales frutícolas de Francia y continúa su desarrollo internacional con instalaciones en todo el mundo. La gama de equipos Absoger permite una gestión integral y automática de gases (O₂, CO₂ y C₂H₄) y de las condiciones de conservación en las cámaras frigoríficas.

VF. ¿Qué ventajas ofrecen sus equipos y soluciones?

MP. Nuestros equipos están concebidos para la conservación con niveles muy bajos de oxígeno en cámara (ULO y Extreme ULO) pudiendo ser complementada por la gestión de presión y eliminación de etileno, proporcionando un control total sobre todos los parámetros que inciden en la calidad de conservación, una estabilidad en las curvas de niveles de gases a lo largo del periodo y una herramienta de decisión para la gestión de stocks.

Fruto de la experiencia de Absoger en otros sectores industriales, desarrollamos y fabricamos las máquinas más fiables del mercado: PSA (pressure swing adsorption o adsorción por oscilación de presión, en castellano) con compresor de tornillo de alta gama y secador frigorífico integrado (capacidad entre 100 y 1.200 al 5% en 24h) con mínimo mantenimiento y una larga vida útil; absorbentes de CO₂ de uno y dos tanques de carbón que permiten trabajar de manera continua, así como analizadores de alta precisión (O₂, CO₂ y C₂H₄).



Manuel Píriz afirma que Absoger desarrolla las máquinas más fiables. / ABSOGER

“Absoger ha incrementado su presencia en España, ganándose la confianza de algunas de las principales centrales de manzana y pera, gracias a la diferenciación que aportan sus instalaciones adaptadas a los diferentes cultivos y variedades”

“Empleamos técnicas de mejora del rendimiento y eficiencia energética”

VF. ¿Cómo actúan sus productos en la conservación de frutas y verduras?

MP. Tras la cosecha, las frutas y verduras aprovechan los recursos almacenados a lo largo de su desarrollo. Una vez que estos recursos se agotan, comienzan a deteriorarse y todo su metabolismo se altera.

El almacenamiento en atmósfera controlada permite ralentizar este proceso, bloqueando su respiración. Su duración de conservación se verá prolongada y se conservarán la frescura y los aromas.

VF. ¿Trabajan habitualmente para el mercado español? ¿Qué soporte ofrecen a sus clientes españoles?

MP. Absoger introdujo en España muchas de las primeras plantas PSA en el periodo en el que se sustituyeron los quemadores de gas por esta tecnología ya en la década 2000-2010. En los últimos años Absoger ha venido incrementando significativamente su presencia en España, ganándose la confianza de algunas de las principales centrales de manzana y pera, gracias a la diferenciación que aportan sus instalaciones adaptadas a los diferentes cultivos y variedades, que permiten optimizar el rendimiento de los equipos y generar un mayor control sobre los parámetros que inciden en la conservación. Además, colaboramos con una empresa local radicada en Lleida que nos permite dar servicio y asistencia técnica

“En el futuro a corto plazo nos centraremos en la ejecución de los proyectos en curso para garantizar la satisfacción de los clientes que nos han dado su confianza”

a las instalaciones de atmósfera controlada y generación de nitrógeno.

VF. ¿Qué destacaría de la experiencia de Absoger?

MP. Tras más de 35 años trabajando en relación estrecha con los responsables de las centrales de conservación, desarrollando y fabricando equipamiento de atmósfera controlada, aplicamos mejoras continuas al funcionamiento de nuestros sistemas para mejorar la calidad de conservación y facilitar el manejo de las instalaciones.

Empleamos técnicas de mejora del rendimiento y eficiencia energética: gestión de gases con regulación proporcional, absorbentes de doble tanque para adsorción en continuo, monitorización y eliminación de etileno y gestión de la presión en tiempo real que evita las entradas de oxígeno reduciendo el tiempo de funcionamiento de los equipos. Este sistema permite hacer pruebas de estanqueidad de manera automática además de eliminar el uso de balones de compensación y pulmones de adsorbidor para una conservación a niveles inferiores al 1% de oxígeno en cualquier tipo de cámara por poca estancia que sea.

VF. ¿En qué líneas están trabajando de cara al futuro inmediato? ¿Cuáles son sus planes para España?

MP. En el futuro a corto plazo nos centraremos en la ejecución de los proyectos en curso para garantizar la satisfacción de los clientes que nos han dado su confianza de cara a esta campaña. En cuanto al desarrollo tecnológico, además de continuar el trabajo realizado en la detección y eliminación de etileno, hemos realizado estudios para ampliar el uso de atmósfera controlada a cultivos emergentes de alto valor añadido.

Por último, participaremos en algunos eventos sectoriales en diferentes localidades y renovaremos nuestro compromiso con el principal punto de encuentro del sector, Fruit Attraction, en el que estaremos presentes por séptima edición consecutiva para encontrarnos con nuestros clientes actuales y futuros.



Los equipos de Absoger están concebidos para la conservación con niveles muy bajos de oxígeno en cámara. / ABSOGER



Absoger cuenta con más de treinta años de experiencia. / ABSOGER

JULIO MARÍN / Citrus Commercial Manager de Decco Ibérica

“La postcosecha es la última oportunidad para evitar que los productos se desperdicien”

Julio Marín analiza en esta entrevista la importancia de la eficiencia en los procesos postcosecha y recalca la relevancia de esta fase de la cadena agroalimentaria para garantizar que las frutas y hortalizas lleguen al consumidor en las mejores condiciones. El Citrus Commercial Manager de Decco Ibérica explica, además, que el principal fin de estas soluciones postcosecha es garantizar la seguridad alimentaria y reducir al máximo el desperdicio alimentario y, por ende, las mermas comerciales.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Por qué es importante realizar una gestión postcosecha eficiente?

Julio Marín. La postcosecha es el último eslabón de la cadena agroalimentaria donde se puede realizar de manera continuada y eficiente un cuidado adecuado de la fruta y las hortalizas. Por lo tanto, es la última oportunidad para evitar que los productos se desperdicien. En un mundo con cada vez más gente que alimentar y con la misma superficie disponible para la agricultura, es imperativo hacer una eficiente gestión de la postcosecha al mismo tiempo que se mejoran las prácticas de producción.

La eficiencia, por definición, es conseguir el resultado deseado con el mínimo de recursos implicados. Siendo precisamente esta eficiencia, unida a la seguridad alimentaria, lo que nos empuja a continuar investigando y mejorando todos los procesos en los que está implicado Decco.

VF. ¿Desde cuándo se aplican fitosanitarios postcosecha a las frutas y hortalizas?

JM. El origen es incierto, sabemos que los romanos ya utilizaban el azufre para cuidar de las vides y para alargar la vida de la fruta una vez cortada... Sin embargo, podríamos situar en la época contemporánea el inicio del uso de fitosanitarios tal y como la conocemos hoy. Se desarrolla de manera paralela, la industria de soluciones agrícolas tanto para el campo como para la fruta y verdura como la legislación y los métodos analíticos.

VF. ¿Cómo han evolucionado las formulaciones en estas décadas?

JM. Como toda industria, la ciencia avanza y va mejorando todos sus procesos. Desde que se descubre una molécula hasta que llega al mercado pueden pasar 20 años perfectamente, siendo los últimos 7 años dedicados solamente al registro legalizado y supervisado por la EFSA. Por lo que se garantiza que cualquier fitosanitario aprobado hoy es seguro su uso según el conocimiento actual, procediendo periódicamente a su reevaluación para asegurar a los consumidores su uso seguro.

Sinceramente es preferible disponer de unos organismos reguladores ágiles, con todos los recursos a su disposición y con un marco legislativo claro y rígido que teste la seguridad de los productos postcosecha comercializados. La alternativa de productos sin registro, con etiquetas poco claras, es un peligro para los consumidores, dado que no han pasado los mismos controles



Marín señala que el uso de fitosanitarios en la postcosecha avanza hacia soluciones más efectivas y eficientes. / DECCO

de seguridad para el aplicador y el consumidor final que el resto.

VF. ¿En qué fases de la postcosecha intervienen los fitosanitarios?

JM. Los tratamientos postcosecha se aplican fundamentalmente en la central hortofrutícola, una vez la fruta y/o hortalizas han sido recolectados. Sin embargo, lo ideal es cuidar todas las etapas del proceso, desde la

semilla hasta nuestras mesas. Decco/UPL dan soluciones y valor a toda la cadena de suministro gracias a la red OpenAg que aporta tecnología en cada etapa del proceso. Probablemente, somos la única empresa del mercado capaz de ofrecer un servicio tan global.

VF. ¿Qué riesgos reducen o minimizan?

JM. El objetivo principal de la aplicación de soluciones postcosecha es garantizar la seguridad alimentaria y reducir al máximo el desperdicio alimentario y, por ende, las mermas comerciales.

VF. ¿Qué factores hay que tener en cuenta a la hora de elegir una línea de fitosanitarios postcosecha?

JM. Son muchos los factores a considerar, dependerá de la finalidad de la fruta (exportación, conservación, marcado local, tratamiento bio, etc.). En función de la finalidad, se recomendará una estrategia postcosecha que sea eficiente en el uso de recursos, pero de máxima eficacia. También destacaría, como mencioné anteriormente, que sean productos que cumplan estrictamente la legislación vigente y sean aplicados con equipos precisos de última generación.

El conocimiento tanto de producto fresco que manejemos, sus características agronómicas, su variedad, las condiciones de desarrollo en el campo, cuando se ha cosechado, los métodos postcosecha disponibles por el almacén, la regulación disponible, la intención comercial para con la fruta y/o hortalizas... todo esto determina el tratamiento a utilizar y el servicio de cómo, cuando y de qué manera utilizar las diferentes soluciones postcosecha es más necesario que nunca.

VF. ¿Hacia dónde se espera que evolucionen los fitosanitarios en la gestión postcosecha?

JM. El uso de fitosanitarios evoluciona a mejor, hacia soluciones más efectivas, más seguras, que permiten alargar la vida útil de la fruta y verdura. Se busca la eficiencia tanto del producto como del equipo de aplicación, van de la mano.

Todas las industrias evolucionan y mejoran tanto por investigación interna como por la presión de los cuerpos legislativos, como por los actores involucrados en la industria como el consumidor final. Antes, había disponibles en la industria soluciones universales, que servían para todo y durante todo el año. Situación completamente diferente a la actual, disponemos de otras herramientas que han perdido la universalidad de uso, ahora es preciso un equipo de I+D+i que encuentre el momento preciso de uso que garantice la efectividad del tratamiento y la eficiencia de este.



CORTADORA PARA 1/4" Y "1/2"



Para melón, sandía y frutas de gran tamaño

ENCAJADORA AUTOMÁTICA

El complemento perfecto a nuestros calibradores de melón y sandía. Producción de 6 cajas/min.



VOLCADORES DE PALOTS

SECUENCIAL

- Giro 180°
- Elevación vertical
- Apilador Opcional
- Espacio reducido
- Altura de descarga a voluntad



EN CONTINUO

- Desapilador
- Volteador
- Apilador en descenso
- Pulmón salida torre palots vacíos



TODO ELLO MODULAR

CALIBRADOR ELECTRÓNICO PESO "descarga ambos lados"

- Calibrado por PESO
- Diseño cazoleta patentado
- Descarga derecha/izquierda indistintamente.
- Trato delicado a la fruta
- Última tecnología



¡NOVEDAD!
Sistemas patentados

LAVADORA DE SANDÍA

- Acero inoxidable.
- Gran cepillón de lavado.
- Regulación de temperatura de secado.



MANTENIMIENTO, REPARACIÓN Y CONSTRUCCIÓN MAQUINARIA INDUSTRIAL Y HORTOFRUTÍCOLA

Ctra. Faura-Estación Km. 3,5 - 46500 SAGUNTO (VALENCIA) · Telf. (+34) 96 260 30 20 - www.valsic.com - valsic@valsic.com

“Las nuevas instalaciones de la industria hortofrutícola buscan la eficiencia”

Borja Rubio, técnico comercial de Ilerfred, analiza conceptos vinculados con el ahorro de energía en centrales hortofrutícolas y el cuidado del medioambiente

■ ÓSCAR ORTEGA. BARCELONA.

Desde Industrial Leridana del Frío SL, con nombre comercial Ilerfred, con más de 36 años de experiencia en el sector de la refrigeración industrial y la atmósfera controlada, proclaman que lograr una adecuada eficiencia energética en las instalaciones frigoríficas es uno de sus principales retos.

En esta línea de trabajo, Borja Rubio, técnico comercial de la firma, manifiesta que “la industria hortofrutícola es uno de los grandes consumidores de energía y en gran parte este consumo se debe a la instalación frigorífica. Por ello, la sensibilización por el cuidado del medioambiente y la necesidad de optimizar el consumo de energía y realizar instalaciones frigoríficas más eficientes son uno de los principales objetivos a cumplir”. Rubio argumenta que “la instalación frigorífica destinada a la conservación de los alimentos obliga a cualquier empresa instaladora a utilizar sistemas de refrigeración con la última tecnología para garantizar la viabilidad técnica y energética de la instalación”.

■ EFICIENCIA

Así, siguiendo esta línea de trabajo, el técnico comercial de Ilerfred pregona que “las nuevas instalaciones de la industria hortofrutícola buscan la eficiencia de los sistemas de refrigeración con un modelo ecoeficiente que incluye medidas de diseño y



Borja Rubio, técnico comercial de Industrial Leridana del Frío (Ilerfred). / Ó. ORTEGA

diversas actuaciones sobre el mantenimiento y la utilización de las instalaciones de refrigeración, durante todas las etapas de su vida. Los sistemas de refrigeración pueden llegar a suponer más del 60% del consumo eléctrico de una central hortofrutícola. Algunos de los elementos de la instalación frigorífica que mayor amplitud de mejora presentan son los compresores y el ciclo de los desescarches”.

Ilerfred propone diseños con las últimas tecnologías del mercado y siempre primando la eficiencia energética de la instalación frigorífica mediante el uso

de los refrigerantes naturales y sin olvidar otro tipo de elementos de la instalación que ejercen un impacto energético importante durante su vida útil como puede ser el uso de ventiladores con conmutación electrónica (EC), variadores de frecuencia, y sistemas de condensación flotante.

■ AHORRO

Los sistemas de enfriamiento rápido, tanto por ducha de agua fría (hydrocooling) como los túneles de aire forzado, también permiten un ahorro energético significativo en la instalación frigorífica. Borja Rubio describe

que “el hydrocooling permite eliminar el calor del fruto 10 veces más rápido que una cámara de frío convencional debido a que el medio de transferencia de calor es agua. De igual forma en los túneles de aire forzado se consigue enfriar aproximadamente dos veces más rápido, que, en una cámara convencional, al aprovechar la totalidad del aire frío lanzado por el evaporador y forzar su paso a través del producto”.

■ CONCIENCIA

Esa sensibilidad por el medioambiente también es palpable en las demandas de los clientes. Borja Rubio señala en este sentido que “los clientes cada vez están más concienciados en dejar de utilizar para sus instalaciones gases fluorados de efecto invernadero con un potencial de calentamiento atmosférico elevado. Por ello, Ilerfred propone soluciones alternativas con circuitos primarios mediante refrigerantes naturales como, por ejemplo, el dióxido de carbono (CO2) y el amoníaco (R-717). En instalaciones con una necesidad frigorífica menor, donde el uso de gases fluorados quede justificado, se proponen soluciones con gases con cero agotamiento de la capa de ozono y muy bajo potencial de calentamiento global como, por ejemplo, el R-1234ze. También se ofrecen soluciones donde el refrigerante del circuito secundario sea agua mezclada con anticongelante (etilenglicol o polipropi-

lenglicol). Donde el circuito primario encargado de enfriar esta agua puede estar compuesto por diferentes soluciones, como por ejemplo, el uso de gas propano (R-290), a parte de los refrigerantes comentados anteriormente”.

■ INDUSTRIA 4.0

Esta firma cuenta con más de 36 años de trayectoria que le proporciona, entre otros aspectos, un gran conocimiento de la industria hortofrutícola. Las instalaciones son cada vez más sofisticadas, disponen de una gran cantidad de sensores y software especializado para realizar una gestión, control y mantenimiento eficiente de la instalación.

Rubio indica que trabajan “con el concepto de industria 4.0 y con la finalidad de automatizar todos los procesos mediante tecnología de vanguardia inteligente, evolucionando hacia la eficiencia global de las instalaciones”. El técnico comercial añade que implementan “un nuevo software desarrollado in-house para derivar la producción de la instalación fotovoltaica a la generación de frío y otro para la automatización en el control del proceso de maduración de frutos climatéricos, en concreto para la maduración del plátano, la banana, el aguacate y el mango”.

■ DEPARTAMENTO DE I+D+I

El técnico comercial de Ilerfred destaca que “nuestro departamento de I+D+i, creado recientemente, es clave en nuestro progreso. En la actualidad está desarrollando un proyecto (CDTI) concedido por el Ministerio de Ciencia e Innovación del Gobierno de España bajo el título: ‘Nuevo sistema de frío para la mejora de la conservación y vida útil de la fruta’. Este proyecto pretende desarrollar nuevas tecnologías para optimizar la frigoconservación de los productos hortofrutícolas. Disponemos de cámaras experimentales y de un laboratorio propio para poder desarrollar proyectos para nuestros clientes. También disponemos de convenios con centros de investigación y universidades”.

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

valencia fruits

Valencia Fruits y Anuario*

- España: 187,50 Euros (IVA incluido)
- Europa: 320,00 Euros
- Resto países: 395,00 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

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

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

EMPRESA: _____

DE ACTIVIDAD: _____ DNI/NIF: _____

CON DOMICILIO EN: _____ CP: _____

CALLE: _____ NÚMERO: _____ TEL.: _____

E-MAIL: _____

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

BANCO/CAJA: _____ IBAN Nº _____

Firma _____



El servicio y asesoramiento técnico es indispensable para una aplicación correcta de las diferentes soluciones que ofrece la compañía. / AGROFRESH

Servicio, innovación y seguridad, la esencia de un aliado postcosecha sobresaliente

AgroFresh está a la cabeza en innovación y digitalización del sector hortofrutícola

AGROFRESH.

Según la FAO, agencia de Naciones Unidas, alrededor de un tercio de los alimentos producidos para el consumo humano, aproximadamente 1.300 millones de toneladas por año, se pierden por deterioro o desperdicio. Durante toda la cadena de suministro de la fruta (la cosecha, la recepción, el acondicionamiento, la conservación, el transporte y la distribución) existe el riesgo de que aparezcan podredumbres, manchas u otras dificultades que dañen la calidad comercial de la fruta, llegando incluso a desperdiciarse. La pérdida de alimentos dentro de la cadena de suministro se produce por una variedad de razones, desde la degradación de los productos frescos durante el almacenamiento y el transporte, hasta los problemas de estética en la distribución o la percepción de frescura por parte de los consumidores.

Una conservación exitosa requiere el uso de productos postcosecha, para prevenir la aparición de enfermedades, contribuyendo a mantener la fruta en su estado óptimo de frescura y sabor hasta su llegada al consumidor. El compromiso de AgroFresh con la sostenibilidad nació hace más de 40 años, desde entonces este enfoque ha estado arraigado en cada una de sus acciones y ha actuado como guía a la hora de definir qué acciones realizar y cómo las lleva a cabo.

En postcosecha es vital el compromiso constante con la investigación, desarrollo e innovación, aportando soluciones que resuelvan las necesidades y se adapten a los cambios que requiere el sector hortofrutícola. AgroFresh está a la cabeza en la innovación postcosecha ofreciendo soluciones que han revolucionado el sector, como SmartFresh™ que ha cambiado absolutamente la manera de conservar la fruta, empezando con las manzanas y extendiéndose a diversos cultivos. En sus planes de innovación hoy en día siguen primando los proyectos que ayudarán a mejorar aún

más la calidad de los productos frescos, preservar los recursos y reducir costes de los productores y las centrales hortofrutícolas. Todos sus 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.

Como buen ejemplo de innovación destaca su reciente apuesta por la digitalización del sector hortofrutícola, especialmente de las centrales hortofrutícolas, pero también de los productores y distribuidores. Las soluciones digitales requieren de un profundo conocimiento de la industria, y su equipo de expertos, distribuidos por todo el mundo, trabaja estrechamente con sus clientes para que su plataforma FreshCloud™ digitalice el proceso de inspección de calidad, creando nuevas eficiencias que ayuden a maximizar la calidad de los frescos en todo el mundo.

Todos los productos de AgroFresh, 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

En los planes de innovación de AgroFresh hoy en día siguen primando los proyectos que ayudarán a mejorar aún más la calidad de los productos frescos, preservar los recursos y reducir costes de los productores y las centrales hortofrutícolas

Asimismo, en postcosecha también es clave el servicio y asesoramiento técnico, indispensable para una aplicación correcta de las diferentes soluciones. Ejemplo de ello es SmartCitrus™, el sistema de calidad postcosecha diseñado por AgroFresh a medida para productores y centrales citrí-

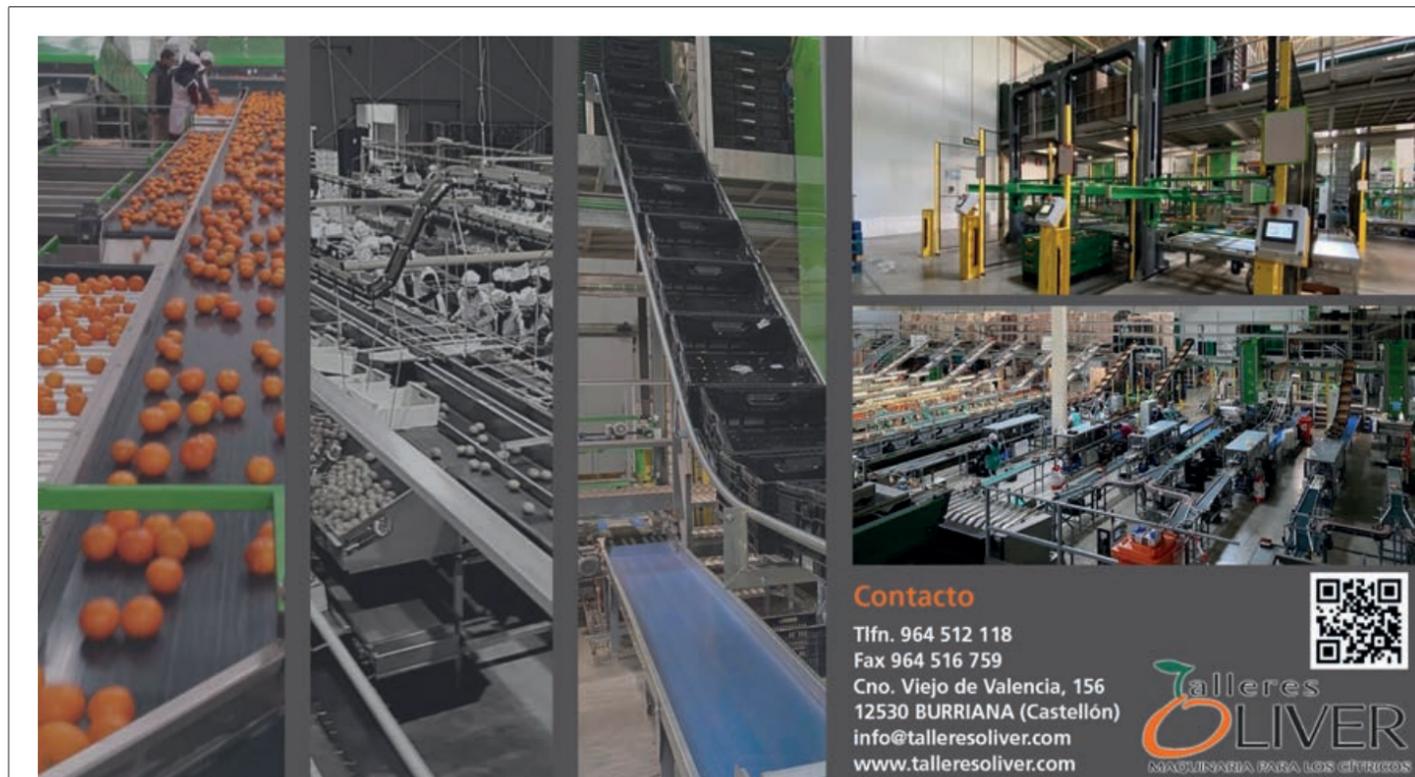
colas. Se trata de un servicio de consultorías personalizadas en las que el equipo técnico y comercial ofrece soluciones y tecnologías para ayudar a solventar los diversos retos de las centrales citrícolas, al tiempo que ayudan a definir las herramientas necesarias para el cumplimiento de los objetivos

SmartFresh™, FreshCloud™ o SmartCitrus™ son sus productos estrella

de sostenibilidad y cuidado del medioambiente.

Más allá de los cítricos, AgroFresh también apuesta por su servicio de análisis AgroFresh™ Verified, un sello de calidad que confirman la aplicación de SmartFresh™. A través de sus laboratorios, ofrecen resultados rápidos para corroborar la correcta ejecución de la aplicación, según los estándares de la compañía, certificando que no se encontraron problemas durante proceso. Este es un símbolo que respalda su solución, así como su servicio, fomentando la transparencia y la confianza.

Por otro lado, en postcosecha es fundamental contar con un aliado especializado, profesionalizado y que respeta las regulaciones gubernamentales nacionales, estatales y locales. Más de 50 autoridades, incluida la Agencia de Protección Ambiental de EEUU (EPA) y la Comisión Europea, han aprobado el conjunto de productos de AgroFresh en todo el mundo. También han completado más de 400 pruebas ambientales y de salud internacionales integrales, lo que demuestra que su familia de productos es segura para los consumidores, los trabajadores y el medioambiente. En AgroFresh se enorgullecen por desarrollar productos y servicios que cumplan con los más altos estándares de calidad y seguridad ambiental. Este compromiso con los demás y con la administración ambiental exige cumplir en todo momento con las leyes ambientales y las políticas internas aplicables a la postcosecha; y garantizar que sus productos, operaciones y comportamientos se adhieran en todo momento a las normas gubernamentales aplicables, las normas ambientales internas y los planes de cumplimiento aprobados. Además, su planta de Valencia es una instalación de grado alimentario certificada según los sistemas de gestión de calidad y medio ambiente de la Organización Internacional de Normalización (ISO) 9001 y 14001.



Contacto

Tlfn. 964 512 118
Fax 964 516 759
Cno. Viejo de Valencia, 156
12530 BURRIANA (Castellón)
info@talleresoliver.com
www.talleresoliver.com



Talleres OLIVER
MAQUINARIA PARA LOS CÍTRICOS

Aumenta tu rendimiento y productividad con la tecnología de confianza.



SOLUCIÓN LLAVE EN MANO

Alimentación



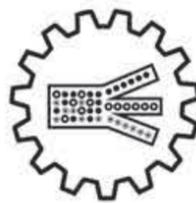
Tratamiento



Clasificación



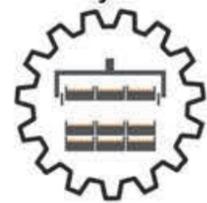
Calibrado



Packing



Paletizado y flejado



← Trazabilidad →





valencia fruits

dossier

Espárragos



La campaña del espárrago comienza en los últimos días de febrero y las primeras semanas de marzo. / ARCHIVO

“Incertidumbre” para el espárrago de Granada

La nueva campaña está marcada por el descenso de la producción, el frío, la escasez de lluvia y la falta de mano de obra, complicando ya las primeras recolecciones

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La campaña del espárrago ha iniciado su temporada con “malas previsiones” e “incertidumbre” debido a la pérdida de producción, un problema que suscita miedo ante el posible trasvase de compradores internacionales a otros mercados y al que se le suma la dificultad para encontrar mano de obra.

Así lo ha explicado el secretario general de la Unión de Pequeños Agricultores y Ganaderos (UPA) en Granada, Nicolás Chica, que es la provincia donde se produce la mayor parte del espárrago verde del país y donde hay plantadas entre 6.700 y 7.000 hectáreas, según los datos de UPA. En una temporada normal, la producción de espárrago verde puede llegar a las 37.000 toneladas, una cantidad que contrasta con la merma en torno al 10% y al 15% que se produjo el pasado año, donde se recolectaron 30.000 toneladas.

Sin cifras exactas todavía para estimar el porcentaje total de producción que se puede perder en esta campaña, Chica advierte de que “si no llueve en las próximas semanas, no habrá producción” del espárrago plantado en seco.

La campaña del espárrago comienza en los últimos días de febrero y las primeras semanas de marzo y se prolonga hasta los últimos días de la primera quincena de junio.

Y en estas últimas semanas, el frío, acompañado de temperaturas bajo cero, ha hecho que la “poca producción” que había ya comenzado a salir se haya “perdido toda”.

Otro de los problemas es la rotación que esta hortaliza demanda para su cultivo

A las bajas temperaturas también le siguen los problemas derivados de la sequía que, en el caso de las plantaciones de regadío, pueden verse afectadas por las restricciones en el suministro hídrico si no llueve en las próximas semanas, advierte con preocupación el responsable de UPA.

MERCADO INTERNACIONAL

En torno al 60 por ciento del espárrago que se produce en la provincia de Granada tiene

como destino el mercado de centro Europa, en concreto Alemania, que es el principal demandante. En segundo y tercer lugar se posicionan Francia y Bélgica.

El “importante trabajo de promoción y comercialización” que se ha hecho, según defiende el secretario general, para colocar este producto en los lineales internacionales, se puede ver ahora afectado por la reducción de su producción.

“El hecho de que haya ahora menos producción y no se pueda atender a los clientes, preocupa al sector”, indica para advertir de que estos países pueden buscar a otros productores como los latinoamericanos.

FALTA MANO DE OBRA

La falta de mano de obra es una situación con la que los productores de espárrago y, en general el sector primario, se encuentran de “forma reiterada” y para la que la organización ha puesto este año una solución. La iniciativa consiste en un plan piloto por el que, con la colaboración de UPA Huelva, contratarán en origen a 150 personas de Marruecos para suplir la falta de mano de obra que sufre el campo.

LA PLANTACIÓN “TOCA TECHO”

Otro de los problemas añadidos con los que se encuentran los productores de espárrago es con la rotación que esta hortaliza demanda para su cultivo.

Según explica Chica, la garra, es decir, la parte de la hortaliza que queda bajo tierra, está fijada al terreno en torno a seis y siete años; después de ese periodo “hay que levantarla” porque se queda improductiva.

No obstante, los agricultores no pueden plantar en la misma superficie de nuevo, lo que propicia que haya que “buscar un lugar que no haya tenido cultivo de espárrago”.

“El problema es que la tierra es finita y limitada”, declara Chica a la vez que confirma un descenso en la permanencia de esa parte del espárrago que se encuentra en la tierra: “la garra al suelo cada vez es menor, hace 15 años teníamos variedades que podían estar produciendo entorno a 12, 14 o 15 años.

Una cantidad que ha disminuido en la actualidad hasta los seis o siete años y que hace los productores hayan “tocado techo” a la hora de encontrar explotaciones para cultivar.

VISITA DEL MINISTRO

El sector traslada a Planas sus inquietudes

VF. REDACCIÓN.

El Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, el pasado 9 de marzo, se reunía con los miembros de la Junta Directiva de la Organización Interprofesional del Espárrago Verde de España en el Ayuntamiento de la localidad de Huétor Tájar (Granada).

En dicho encuentro, el presidente de la Interprofesional, Antonio Zamora, trasladó al Ministro información del trabajo que se viene desarrollando desde la Interprofesional, entidad que tiene como principal objetivo velar por el adecuado funcionamiento de la cadena alimentaria, la mejora del conocimiento, la eficiencia y la transparencia de los mercados, una buena coordinación de los diferentes operadores y la calidad del espárrago verde en todas las fases. Del mismo modo, agradecía al ministro de Agricultura su apuesta por la constitución de la Interprofesional y el apoyo constante por parte del presidente de la Diputación de Granada, José Entrena, a este sector estratégico.

La reunión con Luis Planas ha servido también para trasladar al Ministro las inquietudes y preocupaciones del sector en la actualidad, así como la hoja de ruta de temas en los que se va a seguir trabajando de cara al futuro. Todo ello, tal y como se recoge en el acuerdo de la última reunión de la Junta Directiva de la Interprofesional del Espárrago Verde de España, cuya sede se encuentra en Granada, pero aglutina a organizaciones de todo el territorio nacional.

El encuentro contó con la presencia de los miembros de la Interprofesional de Espárrago Verde de España y numerosas autoridades como el Delegado de Gobierno en Andalucía, Pedro Peñalver, la subdelegada de Gobierno en Granada, Inmaculada López, el presidente de la Diputación de Granada, José Entrena, el alcalde de la localidad de Huétor Tájar, Fernando Delgado, y el presidente de la Asociación de Cooperativas de Granada, Fulgencio Torres.

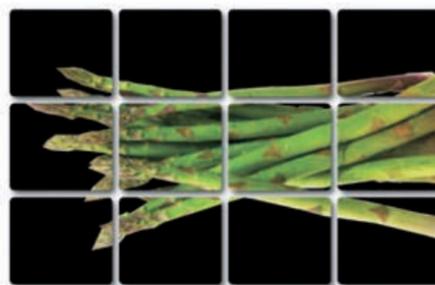
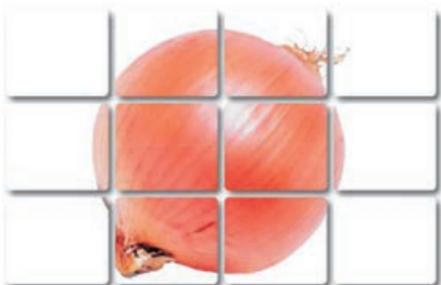
EL SECTOR EN CIFRAS

Según datos de 2021 aportados por la OIA (Asociación Interprofesional Agroalimentaria) la Interprofesional del Espárrago Verde de España representa el 96% de la producción dentro del sector del espárrago verde, y el 90,85% de la comercialización.

En toneladas, la producción total de espárrago en España alcanza las 62.175 toneladas, de las cuales, de espárrago verde son 52.641 t, en el sumatorio de Andalucía, Extremadura y Guadaluja. En hectáreas, España cuenta con una superficie de espárrago de 13.520, de las que de espárrago verde son 11.127.

La facturación total de espárrago verde en España fue en 2021 de 126.338.400 €. Si nos ceñimos a los datos en la OIA hablamos de 114.780.000 €. El precio medio de la campaña 2021, en la posición del agricultor, fue de 2,40 €/kg, según datos del Observatorio de Precios y Mercados.

HORTICULTORES EL TORCAL



Sociedad Cooperativa Andaluza

Ctra. de la Azucarera, Km 3,9-29200 Antequera(Málaga) Spain
Telf.: +34 952 840 203 · Fax.: +34 952 702 970

www.horticultoreseltorcal.com / info@horticultoreseltorcal.com

EUREPGAP®



LOS Gallombares

Espárragos frescos todo el año

¡Descubre el **delicioso sabor** de nuestros espárragos!

Más de 20 años cultivando y comercializando de manera sostenible nuestros espárragos. Ricos en nutrientes y bajos en calorías, son una excelente opción para **cuidar tu salud**. Cultivados con métodos naturales, su sabor auténtico y calidad premium comparten nuestra responsabilidad con el entorno y el medio ambiente.

- + Sostenibilidad
- + Producción
- + Vida

Ctra. de Priego
10311 Ventorros de San José
Loja (Granada), España.
T. +34 958 315195
esp@losgallombares.es



JUAN ANTONIO ROMERO / Gerente de Horticultores El Torcal

“Hay que buscar nuevos mercados fuera de Europa para seguir creciendo”

En Horticultores El Torcal exportan sus producciones de espárrago a toda Europa. La compañía, según explica Juan Antonio Romero, busca evolucionar de forma sostenida, sin sobresaltos, y cada campaña crecen aproximadamente un 10%. Además, desde hace unos años realizan una programación de la siembra y una renovación de las superficies de cultivo más antiguas. Pero el gerente de la compañía tiene claro que para continuar con este ritmo de crecimiento “hay que buscar nuevos destinos, fuera de las fronteras de Europa. Hay que ir analizando las posibilidades que ofrecen otros mercados para ir aumentando la producción y que este cultivo no se devalúe”.

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Qué previsiones manejan en Horticultores El Torcal para la presente campaña?

Juan Antonio Romero. Es complicado realizar una estimación del volumen de cosecha debido sobre todo al frío y las temperaturas tan bajas que sufrimos a finales de febrero y el comienzo de marzo. No sabemos qué repercusiones tendrán finalmente sobre la producción. Además, hay que tener en cuenta que hemos vivido un verano con temperaturas muy altas y la planta ha sufrido mucho. Hasta el momento, la meteorología no ha sido favorable para el cultivo del espárrago.

Teniendo en cuenta este conjunto de factores, todo hace pensar que esta campaña el rendimiento por hectárea será más bajo. Hay indicios que auguran que puede asemejarse a las cifras obtenidas en la pasada temporada, en la que el rendimiento descendió aproximadamente un 25%. Pero todavía es pronto para certificar datos concretos.

VF. ¿Qué efectos inmediatos tuvieron las bajas temperaturas?

JAR. Las temperaturas nocturnas se desplomaron por debajo de los cero grados y esto ha provocado un periodo con escasez de producto, aunque esperamos que la situación se vaya normalizando poco a poco.

Antes del frío, la temporada de exportación arrancó durante la octava semana del año, aunque



Romero explica cómo la climatología ha afectado a la producción. / EL TORCAL

es cierto que con volúmenes cortos. Sin embargo, las bajas temperaturas pararon casi por completo la producción y retomamos

los envíos al mercado europeo a finales de la semana diez.

VF. ¿Cómo veis este año los mercados de exportación?

JAR. Ahora mismo se aprecia que existe falta de producto y hay demanda. No obstante, este ejercicio habrá que analizar a qué precios el mercado es capaz de reaccionar manteniendo un consumo normal, una vez que se vaya estabilizando la producción. Actualmente las cotizaciones se encuentran en niveles elevados, pero hay que estudiar que tendencia siguen cuando exista un mayor volumen de oferta y cómo se comporta el consumidor. Hay que ser conscientes también de la fuerte subida de costes en el cultivo y los almacenes. Esto habrá que tenerlo en cuenta a la hora de vender el producto.

VF. ¿En cuánto se cifra la subida de costes en el sector del espárrago?

JAR. El año pasado subieron una media del 25%. Y en 2023 el incremento no ha cesado y hablamos ya de un aumento de costes del 30% o 35% con respecto a la situación de 2021. La guerra en Ucrania agravó la crisis de suministros y los diferentes insumos necesarios para la producción y comercialización del espárrago no han dejado de subir. Por ejemplo, el precio de la luz durante el pasado verano fue un disparate.

VF. ¿Están compensando los precios de venta ese fuerte incremento de costes?

JAR. El año pasado lo compensaron. Los precios en la campaña de 2022 podíamos calificarlos como razonables, pero hay que tener en cuenta que hubo un 25% menos de producción. Los valores de venta deben ir acordes con los costes y la cantidad de cosecha disponible. Si el volumen de producción es bajo, aunque haya buenos precios, no se llegan a cubrir los gastos que se han dedicado al cultivo.

En 2021 y 2022 recibimos precios razonables, y este año habrá que esperar para ver en qué línea se desarrolla la campaña. De momento las cotizaciones son buenas, pero desconocemos si los mercados y los consumidores asumirán estos precios cuando la oferta de espárrago disponible aumente. Posiblemente se reajustarán estos importes a la baja, pero siempre hay que tener en cuenta que los precios deben cubrir los costes productivos y mantener la rentabilidad.

VF. ¿Hacia qué tipo de mercados dirige la exportación de espárragos Horticultores El Torcal?

JAR. Exportamos prácticamente a toda Europa. Los mercados que más espárrago consumen son Alemania y Francia, porque son países con mucha población donde el potencial de consumidores es mayor. Los países nórdicos y del Este también cuentan con una gran demanda. En general, distribuimos nuestro producto por toda la zona europea.

VF. ¿A qué retos se enfrenta el sector del espárrago en los próximos años?

JAR. Uno de los retos para que podamos seguir produciendo espárragos, creciendo, y aumentando la producción, es buscar nuevos mercados. Dentro de la Organización Interprofesional del Espárrago Verde de España, a la que pertenecemos, se está estudiando la introducción en destinos interesantes como los mercados de Estados Unidos, Japón o la India. Este último país no cuenta con una renta per cápita muy alta, pero hay un porcentaje de población que sí tiene un poder adquisitivo similar al europeo. Habría que analizar cómo llegar a estos países para poder seguir creciendo en la producción y que el cultivo no se devalúe.

VF. ¿Qué objetivos se marcan en Horticultores El Torcal para los próximos años?

JAR. Nuestro objetivo es seguir evolucionando poco a poco, sin sobresaltos. Todos los años crecemos aproximadamente un 10% en función de la evolución de las campañas. Y desde hace unos cinco años realizamos una programación de la siembra y una renovación de las superficies de cultivo más antiguas. Pero como he comentado anteriormente, para continuar creciendo hay que buscar nuevos destinos, fuera de las fronteras de Europa. Hay que ir analizando las posibilidades que ofrecen otros mercados.

Ausencia de lluvias

Horticultores El Torcal, además del espárrago, trabaja otras producciones como la patata y la cebolla. La fase de la siembra de patata en la zona acaba de finalizar recientemente y la temporada de cebolla temprana arrancará en mayo. La segunda temporada de este bulbo se desarrolla entre los meses de agosto y septiembre. Juan Antonio Romero señala que realizar una estimación de la producción es “muy prematuro en estos momentos”. La superficie sembrada es similar a la registrada en 2022, pero este año existe una gran preocupación sobre el futuro de estos cultivos ante la falta de precipitaciones.

En este sentido, el gerente destaca un aspecto común en los tres cultivos, que está generando una gran inquietud entre los productores, y no es otro que la ausencia de lluvias. “En Antequera, si no se producen precipitaciones en marzo y abril, muchos agricultores no podrán llevar hasta el final del ciclo los cultivos. En el espárrago, si no llueve, se notará una merma importante de producción, pero en patata y cebolla muchos agricultores no lograrán sacar adelante sus cosechas. En esta zona no tenemos restricciones de riego, pero los acuíferos se encuentran en niveles muy bajos y las reservas hídricas son escasas”,

Limgroup

Unleashing plant potential



Los agricultores de espárrago eligen variedades Lim.

Espárrago blanco

- Vitalim
- Grolim
- Terralim
- Maxlim

Espárrago verde

- Sunlim
- Vegalim
- Starlim
- Lunlim

DISTRIBUIDOR ESPAÑA Y PORTUGAL

W ramiroarnedo.com

Ramiro Arnedo
semillas

W limgroup.eu

Nuestra pasión

EL ESPÁRRAGO

Bienvenidos a nuestro mundo



&



Centro Sur, Soc. Coop. And. - Ctra. de la Estación, s/n. - 18360 Huétor Tájar (Granada) España - Tel.: +34 958 33 20 20 - Fax: +34 958 33 25 22
Espárrago de Granada, S. Coop. And. - Paseo de la Redonda Sur, 13 Bajo A - Huétor Tájar (Granada) España
Tel.: +34 958 51 30 61 - Fax: +34 958 51 30 20

www.centro-sur.es - www.esparragodegranada.eu



CAMPAÑA FINANCIADA
CON LA AYUDA
DE LA UNIÓN EUROPEA

FRANCISCO DELGADO / Responsable de Marketing de Los Gallombares
 JOSÉ ÁNGEL DELGADO / Comercial de Los Gallombares

“Nuestra capacidad para adaptarnos es constante y proactiva”

La combinación entre experiencia, innovación, tecnología y visión de consumidor que aún Los Gallombares les ha permitido posicionarse como líderes indiscutibles en producción y comercialización de espárrago verde en Europa. Pero no satisfechos con esto, esta cooperativa granadina ha invertido ocho millones de euros en la construcción de un nuevo almacén de 10.000 metros cuadrados con capacidad de confeccionar hasta cien mil kilogramos diarios de producto. Francisco Delgado y José Ángel Delgado, responsable de Marketing y Comercial, respectivamente, nos desvelan también las previsiones productivas y comerciales para esta campaña de espárrago.

► JULIA LUZ, REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Qué previsiones de producción maneja Los Gallombares para esta campaña?

Francisco Delgado. La climatología ha sido una de las grandes protagonistas de esta campaña, pero eso no empaña las buenas perspectivas de producción propia que tenemos, esperamos alcanzar los nueve millones de kilos.

José Ángel Delgado. Además, como muestra de nuestro constante crecimiento, esta campaña la superficie plantada de espárrago se ha incrementado un 10%.

VF. ¿Qué podemos avanzar de la fase de recolección teniendo en cuenta los efectos de las heladas y la falta de agua?

FD. Efectivamente, tal como hemos mencionado antes, en esta nueva campaña la climatología vuelve a jugar una mala pasada. En nuestro caso, la recolección ha comenzado 20 días antes en comparación al año pasado. Este adelanto lo vemos como algo positivo, ya que significa poder defender nuestro producto en el mercado durante más tiempo.

VF. ¿Cómo ha afectado la subida de costes y la guerra en Ucrania? ¿Se ha reducido el margen de beneficio?

JAD. El incremento de costes empezó hace más de un año y, aunque la pasada campaña esta subida no impactó de manera directa en el precio medio de venta de nuestro producto, esta temporada ya se ha notado algo más.

A nivel energético el coste se ha disparado, pero también hemos notado incrementos en el precio del cartón y en los fletes... De manera que el margen de beneficio se reduce.

VF. El año pasado la mano de obra fue un problema. Esta campaña, ¿es también una preocupación?

FD. La falta de mano de obra es un problema que también nos acompaña este año. De hecho, nos faltará por lo menos un 25% de personal para poder realizar todas las labores necesarias si, además, se tiene en cuenta que este año la superficie de producción se ha incrementado.

VF. ¿Cuáles son las principales características de la variedad de espárrago verde de Los Gallombares? ¿Qué lo diferencia de sus competidores?

JAD. Nuestro espárrago dispone de unas cualidades



Francisco y José Ángel Delgado destacan los beneficios del espárrago verde de la cooperativa granadina. / LOS GALLOMBARES

“Impulsamos estrategias sostenibles, a través del residuo cero, eficiencia hídrica y la ampliación e instalación de placas solares. Hemos sustituido todo el embalaje de plástico por papel cien por cien reciclable y biodegradable”

“El espárrago verde de Los Gallombares está presente en más de 25 países europeos y no comunitarios, abarcando casi toda Europa, además de otros destinos como Canadá, Australia y Asia”

en cuanto a color y sabor muy características.

Como el 60% de nuestra producción se cosecha en tierras de secano, esto le confiere un color

verde intenso así como un sabor amargo más característico a espárrago triguero. Por otro lado, el crecimiento de nuestros espárragos es más lento respecto

a otras zonas productoras, algo que le permite una mayor concentración de todas sus propiedades organolépticas.

FD. Además, a nivel de comercialización ofrecemos todo tipo de confecciones, desde manojos, granel y puntas de espárrago, con certificaciones como IFS, Global GAP y Grasp, entre otras.

VF. Siguiendo así en el terreno comercial, ¿qué porcentaje de sus ventas totales representa el mercado español? ¿El consumidor aprecia el espárrago nacional?

JDA. Si bien la mayoría de nuestra producción está destinada a la exportación, el mercado español representa el 30% de nuestras ventas. Al ser un producto de proximidad y con garantías de calidad, el espárra-

go nacional es muy apreciado en el mercado.

VF. En cuanto a exportaciones, ¿cómo se posiciona la cooperativa a nivel internacional?

FD. El espárrago verde de Los Gallombares está presente en más de 25 países europeos y no comunitarios, abarcando prácticamente toda Europa, además de otros destinos como Canadá, donde va creciendo la demanda, Australia o Asia.

VF. ¿Hay intención de explorar nuevos destinos?

FD. Como entidad en constante movimiento, y tras posicionarnos como líderes en el mercado europeo, nuestro foco está ahora en algunos países del continente asiático.

VF. Este año han estrenado nuevas instalaciones. ¿Qué puede decirnos de ellas?

JDA. Esta ampliación de instalaciones es nuestro mayor proyecto hasta ahora con el objetivo de que el recorrido del espárrago sea perfecto desde su cosecha y recolección hasta su disposición en los lineales de los supermercados.

FD. Con la intención de ofrecer un mejor servicio, Los Gallombares ha invertido 8 millones de euros en la ampliación de sus instalaciones, mediante la construcción de un nuevo almacén de 10.000 metros cuadrados, dotado de 11 máquinas de última generación, con capacidad de confeccionar hasta 100.000 kgs/día de producto, además de túnel de frío e innovadoras cámaras de conservación. También hemos automatizado nuestros tres almacenes e instalado innovadores calderas e invernaderos solares acondicionados para el cultivo del espárrago verde.

VF. ¿Qué van a suponer para Los Gallombares?

FD. Por un lado, reafirmar que nuestra capacidad para adaptarnos es constante y proactiva. Nuestro reto diario es ofrecer el mejor espárrago verde a nuestros consumidores con una amplia capacidad de suministro, adaptada a sus necesidades de consumo. Para ello fusionamos experiencia, innovación, tecnología, visión de consumidor.

JAD. Sin duda, este proyecto muestra nuestro compromiso con el producto con el que trabajamos y nuestra gran disposición para crear las mejores condiciones para su manipulación y comercialización.

VF. ¿Cómo refuerzan su compromiso con el entorno y la RSC?

JDA. Hemos impulsado estrategia sostenible, a través del residuo cero, eficiencia hídrica y la ampliación e instalación de placas solares. En esta línea, ya hemos sustituido todo el embalaje de plástico por papel 100% reciclable y biodegradable.

FD. También hemos implantado en la cubierta de la nueva industria placas fotovoltaicas que pueden llegar a generar entre el 90 y el 95% de la energía que se necesita para todas las máquinas y equipos de la cooperativa.

VF. ¿Qué futuro creen que le espera al sector del espárrago verde? ¿Y a Los Gallombares?

FD. El espárrago verde es un producto que, por sus cualidades increíbles y la concienciación de la población sus beneficios, creemos seguirá teniendo una creciente demanda.

JAD. Esperamos seguir creciendo hasta convertirnos en la principal cooperativa productora y exportadora mundial de espárrago verde.



Francisco y José Ángel Delgado afirman que los espárragos de la empresa disponen de cualidades muy características. / LG

El espárrago, la hortaliza demandada por los jóvenes

La facilidad de preparación del espárrago es una de las razones por la que los jóvenes se decantan por este producto

ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

La facilidad a la hora de cocinar el espárrago verde y la versatilidad que ofrece son las razones por las que esta hortaliza se encuentra tan demandada entre los jóvenes, según explica el sales executive en Unica Fresh, Chrystelle Faure. “Gusta más entre los más jóvenes, en detrimento del espárrago blanco, consumido por una población más mayor”.

La cooperativa Unica Fresh es la primera en España, con una facturación de unos 1.500 millones de euros y en su amplio catálogo de frutas y hortalizas se encuentran las tres variedades de espárragos: verde, blanco y eco.

EXPORTACIÓN

Chrystelle Faure explica que “el espárrago verde tiene cada vez más zonas de producción en toda Europa y gran parte se destina a Alemania, que es el principal país al que se exporta”. En Alemania, de hecho, “la superficie de producción del espárrago blanco se ha ido reduciendo, a la vez que aumentaba la del verde”.

Sin embargo, a pesar de que la gran mayoría de las exportaciones de espárrago van a Alemania, “las ventas en este destino dependen cada vez más de la competencia con otros orígenes”, explica Faure. De esta manera, afirma que “las zonas de producción en Europa están al alza”.

“El cultivo del espárrago verde es estable dentro de la oferta de la compañía, y se busca ante todo afianzar las líneas de trabajo que ya están operativas”

Por otra parte, añade que “bien es cierto que el coste de producción puede ser un freno. Alemania es un país en el que se premia mucho el origen local del producto y, por lo tanto, dependemos de muchos factores”.

CARACTERÍSTICAS

El espárrago es un alimento antioxidante que posee grandes beneficios para el organismo y la salud de las personas. Posee un bajo contenido calórico ya que tiene una baja presencia de nutrientes energéticos y una alta proporción de agua.

Además, es rico en potasio y pobre en sodio y ello supone que confiere una acción diurética que favorece la eliminación del exceso de líquido en el organismo.

En cuanto a las certificaciones, Unica Fresh cuenta con todas las certificaciones requeridas, tales como: Global Gap, Certificado Qs, Protocolos de calidad BRC e IFS para todos los centros, Certificado ético-social

Grasp para todos los centros y agricultores; Así como certificaciones de ecológico.

PERSPECTIVAS DE CAMPAÑA

Respecto a las perspectivas, según Chrystelle Faure, esta nue-

va campaña se espera bastante similar a las dos últimas. “El cultivo del espárrago verde es estable dentro de nuestra oferta, y se busca ante todo afianzar las líneas de trabajo que ya tenemos”.



Unica Fresh ofrece en su catálogo espárragos verdes, blancos y eco. / ARCHIVO

A PROPÓSITO DE UNICA



8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



Meta 8.8
Derechos laborales y trabajo seguro.

Meta 8.2
Diversificación, tecnología e innovación.

Somos cooperativa. 22.000 familias cuentan entre sus miembros con trabajadores de UNICA, desde agricultores a trabajadores de campo, personal de almacén u oficinas.

Probamos la viabilidad de más de 400 variedades al año para ensayos y 20 variedades semicomerciales, buscando soluciones rentables para el agricultor.



LA COOPERATIVA CON PROPÓSITO.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE
CONTRIBUIMOS A LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE
unicagroup.es

FUNDACIÓN
UNICA
GROUP

STEFAN POHL / Product Lead Asparagus de Limgroup

“Ofrecemos variedades de alta calidad con gran beneficio para productores y consumidores”

Con más de 20 años dedicado al cultivo del espárrago, Stefan Pohl pone en valor la labor de Limgroup como obtentor y distribuidor de variedades de espárrago en todo el mundo. Con soluciones adaptadas a las diferentes zonas climáticas, esta compañía de los Países Bajos garantiza variedades resistentes, productivas y principalmente con puntas compactas, uno de los aspectos más valorados. En España, su posicionamiento es claro en el segmento del espárrago blanco, pero también va consolidando su oferta en espárrago verde.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Cómo definiría la posición de Limgroup como obtentor y distribuidor de variedades de espárrago en las diferentes zonas de producción a nivel internacional?

Stefan Pohl. Limgroup es una empresa activa a nivel mundial con soluciones para todas las zonas climáticas. Limgroup es líder en los mercados de gama alta.

VF. ¿Cuáles son las variedades ‘estrella’ de la compañía? ¿Por qué cuentan con tanta demanda?

SP. En el espárrago verde para climas cálidos, las variedades Lunelim y Starlim deben ser claramente nombradas. Son variedades con un inicio de cosecha muy precoz y, al mismo tiempo, un alto potencial de rendimiento, así como una excelente resistencia del turión. Especialmente con la variedad Lunelim, su cierre de cabeza extremadamente bueno es también una característica perfecta.

Entre las variedades de espárrago blanco para el mismo clima, las variedades Vitalim, Maxlim y Grolim son las mejores.

VF. A la hora de investigar nuevas variedades, ¿cuáles son los parámetros a tener en cuenta?

SP. Las nuevas variedades se seleccionan en función de las exigencias del mercado, la calidad en la forma y resistencia del tallo y, sobre todo, del cierre de la punta, y los parámetros que son importantes para el productor, como el potencial de rendimiento.

VF. El cambio climático y sus consecuencias a nivel mundial, ¿cómo condicionan el trabajo de investigación del equipo de I+D de Limgroup?

SP. El cambio climático y sus consecuencias globales encuentran mucho espacio en el desarrollo de las nuevas variedades de espárrago. Una característica notable es el cierre de la punta. A medida que las diferentes zonas de cultivo se vuelven más cálidas, la punta del espárrago no debe abrirse demasiado pronto para poder cosechar un producto comercializable de longitud convincente. Solo los híbridos que muestren esta característica seguirán desarrollándose.

VF. Si hablamos del cultivo bio en espárragos, ¿cuál es la propuesta de Limgroup?

SP. La línea del cultivo ecológico ya desempeña un papel muy importante en el desarrollo de nuevas variedades. Una característica muy distintiva es también una planta sana que debe



Stefan Pohl destaca que Limgroup es líder en los mercados de gama alta. / LIMGROUP



En el espárrago verde para climas cálidos, las variedades Lunelim (en la foto) y Starlim tienen un inicio de cosecha muy precoz, un alto potencial de rendimiento, y una excelente resistencia del turión. / LIMGROUP

salir adelante con un uso muy limitado o casi nulo de fungicidas. También es importante prestar especial atención a la ubicación de la planta, lo que implica un asesoramiento detallado in situ.

VF. Centrándonos en España, en espárrago blanco son líderes en nuestro país con las variedades Vitalim, Maxlim y Grolim. ¿Qué características presentan para llegar a ser las más demandadas?

SP. Con nuestras variedades Vitalim, Maxlim y Grolim cubrimos toda la campaña de cultivo de espárrago blanco. Las tres variedades tienen un potencial

de rendimiento muy alto, lo que resulta muy remunerador para el productor, que puede cubrir muy bien sus costes. Otro parámetro es la buena calidad de las variedades en cuanto al grosor del tallo y el cierre de la punta. Estas características tienen una gran demanda en el mercado, lo que permite al productor comercializar bien sus productos en el mercado. Cabe destacar la variedad Maxlim, que posee las mejores cualidades de todas las variedades de este segmento de todos los obtentores.

VF. ¿Cómo evoluciona su posicionamiento en las variedades de espárrago verde?

“En el segmento del espárrago verde, Limgroup se ha ido asegurando progresivamente una mayor cuota de mercado en todo el mundo”

“El cambio climático y sus consecuencias globales encuentran mucho espacio en el desarrollo de las nuevas variedades de espárrago”

SP. En el segmento del espárrago verde, Limgroup se ha ido asegurando progresivamente una mayor cuota de mercado en todo el mundo, gracias sobre todo a nuestras propuestas que garantizan calidades excelentes con altos rendimientos.

VF. ¿Qué es lo que demandan los productores españoles? ¿Qué buscan: variedades tempranas, tardías, resistentes, menos necesidad de agua, calibre, etc...?

SP. La búsqueda del espárrago óptimo es muy diferente en todo el mundo, incluida España. Depende siempre de cómo esté estructurada la comercialización del producto. Una caracte-

rística muy común es la precocidad porque siempre hay ‘muy buen dinero’ con el primer espárrago. La precocidad también va unida al rendimiento inicial. ¿Cuántos espárragos obtengo al principio y con qué calidades? Actualmente, nuestras variedades Lunelim y Starlim cumplen muy bien esta función. Siempre hay preguntas sobre plantas resistentes al Fusarium, lo que a menudo se debe únicamente a unas condiciones de cultivo incorrectas, pero nuestros obtentores también están centrados en crear una variedad que sea ‘fuerte contra’ o tenga resistencia al Fusarium. También se plantea la cuestión del grosor especial de los tallos para mejorar el rendimiento de la cosecha, pero también para satisfacer los deseos de los clientes, para lo cual Limgroup ofrece la nueva variedad Donalim (K 3979) con tallos gruesos y un cierre perfecto de las puntas.

VF. Desde su posición de obtentores y distribuidores de espárragos a nivel internacional, ¿cómo analizan la realidad de este sector? ¿Cuáles son los retos a los que se tienen que enfrentar?

SP. El espárrago se encuentra bajo presión debido al fuerte incremento de los costes de recolección, así como a la menor disponibilidad de mano de obra en todo el mundo. En algunos países, el cultivo del espárrago también se está reduciendo debido a la presión política del gobierno, con exigencias extremadamente altas para los productores. Además, a muchas explotaciones les resulta difícil repercutir los costes más elevados al cliente final, lo que se traduce en un descenso del resultado global de explotación. Por otro lado, observamos una buena demanda de espárragos. La salubridad y la diversidad de preparación de platos del espárrago que se aprecia. Por ejemplo, observamos un aumento del consumo entre los jóvenes y las familias jóvenes en los Países Bajos. A nivel de empresa, hay nuevas iniciativas sobre técnicas de cultivo, transformación y mecanización, como herramientas de recolección o robotización.

Para Limgroup, como obtentor de espárragos, es importante observar de cerca el mercado, así como analizar la creciente competencia, y desarrollar las mejores variedades para un mercado en constante evolución. Sin embargo, una nueva variedad necesita aún entre 10 y 15 años, lo que hace muy difícil predecir el futuro con exactitud.

VF. Entonces, ¿cómo puede contribuir Limgroup a alcanzar estos objetivos?

SP. Limgroup es una empresa muy especializada que se ha propuesto la tarea de producir variedades de calidad especial y determinar el mercado con gran beneficio para los productores y los consumidores. Contamos con un equipo de especialistas que observan de cerca el mercado y sus cambios, e intervienen selectivamente ya en las primeras fases de la mejora genética para tener el mejor enfoque de cara al futuro. Por eso es muy importante trabajar conjuntamente con las declaraciones y deseos de los productores y consumidores para sacar realmente todo el partido a las plantas.

Somos fieles a nuestro lema: “Liberar el potencial de las plantas”.