



Fruta de verano

valencia fruits
dossier

JOSÉ RODRÍGUEZ CARRASCAL / Presidente del sector 'Fruta de hueso' de Asociafruit

“El incremento de costes nos obliga a defender unos precios a los niveles del ejercicio anterior”

Arranca la campaña de fruta de hueso en Andalucía, la más precoz de Europa, con más de 10 días de retraso debido al frío de las últimas semanas, pero con unas perspectivas optimistas. Sin embargo, el responsable sectorial de Asociafruit, José Rodríguez Carrascal, advierte que el incremento de los costes de producción obligará a los productores, un año más, a repercutir esta subida de precios si no quieren ver reducidos los márgenes de rentabilidad al tiempo que numera los tres principales retos del sector: la escasez de agua, la falta de mano de obra y el escaso relevo generacional.

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. Antes de adentrarnos en la campaña actual, ¿qué valoración hace de la pasada temporada de fruta de hueso en Andalucía?

José Rodríguez Carrascal. La pasada campaña estuvo marcada por una buena demanda en los mercados europeos, una menor oferta y unos precios que mantuvieron un buen nivel. Desde Asociafruit interpretamos los buenos datos del ejercicio anterior como la consolidación de la fruta andaluza temprana en los mercados y el freno definitivo a esa tendencia de disminución de la superficie de los últimos 15 años, fundamentalmente en la provincia de Sevilla.

Como contrapartida y, si bien es una situación que se estaba empezando a vislumbrar en otros cultivos, la campaña de fruta de hueso puso sobre la mesa —y de manera evidente— el problema de la falta de mano de obra que vive la Vega Baja del Guadalquivir. A este factor también se sumó el incremento de costes, de

“En España y sobre todo en Andalucía, el sector tiene tres grandes retos: la escasez de agua, la falta de mano de obra y el cambio generacional”

un 30% de media, y las primeras consecuencias de la sequía.

No obstante, haciendo balance, podemos afirmar que, tanto a nivel agrícola como a nivel comercial la campaña 2022 ha sido una de las mejores campañas que se recuerdan de fruta de hueso en Andalucía.

VF. ¿Qué datos manejan para la actual campaña en cuanto a superficie, producción, calidad, variedades...?

JRC. Para este ejercicio la superficie de fruta de hueso se ha incrementado un 2%. Las semanas de frío de enero y febrero han retrasado la campaña entre 10 y 15 días, por lo que aún



Rodríguez Carrascal destaca la calidad del cultivo de la nectarina temprana. / VF

es pronto para cualquier previsión en cuanto al volumen de producción.

VF. ¿Qué esperan a nivel de precios?

JRC. Todo hace pensar que la situación va a ser muy similar a la del año pasado. Con una oferta parecida, si la demanda responde de una buena manera y el merca-

“La fruta de hueso temprana requiere unos costes de producción más elevados respecto a otros cultivos o otros momentos de campaña debido a las bajas producciones por hectárea”

do no se inunda de frutas de terceros países, la línea de precios debería mantenerse. Además, esta campaña el incremento de costes se ha intensificado y eso nos obliga a defender unos precios a los niveles del ejercicio anterior.

VF. El incremento de costes, las adversidades climáticas, las nuevas normas gubernamentales... ¿qué factores condicionan esta campaña?

JRC. Las reglas del juego no han variado respecto al año anterior y los márgenes de rentabilidad se estrechan cada vez más. Tanto productores como comercializadores somos conocedores de que la fruta de hueso temprana requiere unos costes de producción más elevados respecto a otros cultivos o otros momentos de campaña debido a las bajas producciones por hectárea. Pero más allá de intentar frenar esta tendencia alcista del precio de los costes, este año tenemos que sumar la subida de los salarios, que se han visto incrementados en un 15% a raíz de la aprobación del último incremento del Salario Mínimo Interprofesional.

Por ello, todos los actores de esta fase de la campaña entendemos que la producción debe recuperar sus precios habituales para que podamos obtener unos má-

(Pasa a la página 4)

Tu fruta de hueso más fresca con las soluciones de AgroFresh

► AGROFRESH.

AgroFresh ha desarrollado innovadoras soluciones para fruta de hueso como el revolucionario Sistema de Calidad SmartFresh™, el recubrimiento vegetal VitaFresh™ Botanicals Softfruit, la plataforma digital FreshCloud™ o la distribución del fungicida Scholar® 230 SC. De esta manera, AgroFresh apoya a los productores, centrales hortofrutícolas y distribución ayudando a mejorar la calidad y contribuyendo a alargar la vida útil del cultivo de la fruta de hueso.

MEJORA LA APARIENCIA EXTERNA CON VITAFRESH™ BOTANICALS SOFTFRUIT

Este recubrimiento vegetal para fruta de hueso es la nueva alternativa “plant-based”, a base de girasol (*Helianthus sp.*). Este recubrimiento genera un efecto de “doble piel” que contribuye al mantenimiento de la frescura de las nectarinas y melocotones en toda la cadena de suministro de una manera responsable con el medioambiente.

Los principales beneficios de VitaFresh™ Botanical Softfruit se pueden resumir en la reducción de la deshidratación, y la

mejora de la apariencia externa. Al ser un producto certificado como vegano por la Unión Vegetariana Europea (UVE), amplía la posibilidad de comercialización en varios segmentos.

DATOS EN TIEMPO REAL CON FRESHCLOUD™

La plataforma digital de AgroFresh debe su éxito a la adaptabilidad a las necesidades de los clientes, así como a la facilidad de ajustarse a las peculiaridades de cada cultivo. De esta manera, FreshCloud™ Inspection aporta precisión en toda la operación con inspecciones de calidad, además de generar informes con fotos en tiempo real para ayudar a mejorar la comunicación de la cadena de valor.

FreshCloud™ proporciona el acceso a la calidad de la fruta en tiempo real, facilitando la toma de decisiones sobre el destino de la fruta o correcciones, lo que permite una trazabilidad desde el campo hasta el consumidor. Asimismo, mejora la gestión de la venta final. Estas cualidades son de gran utilidad para el cultivo de fruta de hueso, ya que se puede inspeccionar un lote antes del envío mientras que se asigna

al cliente final mientras se completa la inspección.

CONTROLA LAS PODREDUMBRES POSTCOSECHA CON SCHOLAR®

Scholar® 230 SC es un fungicida de contacto y de amplio espectro para el tratamiento postcosecha, que previene las principales enfermedades causadas por hongos como *Monilia sp.*, *Botrytis sp.*, *Colletotrichum sp.*, *Penicillium sp.*, y *Rhizopus sp.*, debido a su composición de 23% de Fludioxonil (Fenilpirrol).

En cuanto a su aplicación, esta puede ser efectuada en drencher, en balsa o mediante pulverización en línea, y se recomienda que se realice inmediatamente después de la recolección para obtener una eficacia máxima.

Scholar® presenta una baja susceptibilidad a generar resistencias en hongos, según el FRAC (Fungicides Resistance Action Commite), así como una baja resistencia cruzada con otros fungicidas utilizados en postcosecha.

Además, presenta un nivel bajo de toxicidad según la EPA (USA). Su uso junto a SmartFres-



AgroFresh ha desarrollado innovadoras soluciones para fruta de hueso. / AGROFRESH

h™ ayuda a llevar a cabo una larga conservación de calidad.

CONTRIBUYE A REDUCIR LOS DAÑOS POR FRÍO CON SMARTFRESH™

Debido a la sensibilidad de la fruta de hueso, los daños por frío normalmente se producen debido a una conservación prolongada, no obstante, el uso de SmartFresh™ pone la maduración “en pausa” gracias a la acción de la molécula activa 1-MCP, que además de ayudar a reducir estos efectos, ayuda a conservar el sabor y aspecto de la fruta.

Esta solución se ofrece en dos formatos: SmartFresh™ ProTabs, para cámaras de conservación de gran volumen, y SmartFresh™ SmartTabs para cámaras de menos de 200 m³. Am-

bas liberan el 1-MCP en forma de gas, lo que contribuye a una difusión rápida y homogénea dentro de las cámaras. También, cuenta con el sello AgroFresh™ Verified, un servicio patentado de análisis e informes que proporciona la confirmación de la aplicación de SmartFresh™.

SmartFresh™ ayuda a retrasar la producción de etileno, lo que permite un ritmo de maduración más lento, reduciendo los deterioros internos causados por el frío, al mismo tiempo que se mantiene la acidez y jugosidad y contribuye a reducir la harinosidad.

Todo ello se traduce en una reducción del desperdicio alimentario, dando mayor flexibilidad a las centrales hortofrutícolas en la gestión de la fruta y mejorando su oferta comercial.

Proteja su fruta de verano

Mantenga la firmeza con **SmartFresh™ ProTabs** durante la conservación, el transporte y la vida útil de su fruta de hueso.

SmartFresh™ ProTabs

Controle los ataques fúngicos con **Scholar® 230 SC**. Un fungicida estable que ayuda a proteger su fruta de hueso más tiempo, alargando su vida comercial.

Scholar® 230 SC

Desinfecte el agua de lavado para mantener su fruta saludable. Producto postcosecha compatible con la producción ecológica UE.

FreshStart™

Plataforma digital para el que ayuda a facilitar y estandarizar el proceso de inspección de calidad de frutas y hortalizas.

FRESHCLOUD™
Powered by AgroFresh

Extienda la vida útil de la fruta de hueso con **VitaFresh™ Botanicals SoftFruit**, recubrimiento vegetal y con certificado vegano que ayuda a reducir la deshidratación y la pérdida de peso.

VitaFresh™ Botanicals SoftFruit

AgroFresh

We Grow Confidence™

AgroFresh.com

RESPONSABLE COMERCIAL ESPAÑA/NORTE:

Hugo Rodríguez
Tel: 608 092 423
hrodriguez@agrofresh.com

REGIÓN DE MURCIA:

Alvaro Payá
Tel: 696 447 132
apaya@agrofresh.com

Gregorio Melgar
Tel: 680 232 876
gmelgar@agrofresh.com

SUR/EXTREMADURA:

Daniel Fernández Pastrana
Tel: 696 447 137
dpastrana@agrofresh.com

Lea siempre la etiqueta y la información del producto antes de su uso y preste atención a las frases de advertencia y los pictogramas.

AgroFresh no emite ninguna declaración ni garantía en cuanto a la integridad o exactitud de cualquier información contenida en este documento. Los términos completos están disponibles en www.agrofresh.com/terms-conditions

©2023 AgroFresh. Reservados todos los derechos. SmartFresh™, FreshStart™, VitaFresh y FreshCloud™ son marcas registradas de AgroFresh. Scholar® es una marca registrada por Syngenta.



Sabor, color y calibre, en este orden, son los valores y cualidades que marcan las preferencias de los consumidores de fruta de hueso. / VALENCIA FRUITS

“El incremento...”

(Viene de la página 2)

genes adecuados que aseguren la continuidad de las explotaciones.

VF. ¿Cómo definiría la actual situación del sector de la fruta de hueso en Andalucía? ¿Cuáles son sus valores diferenciales?

JRC. El sector de fruta de hueso en Andalucía lleva 3 años de buen comportamiento, tres campañas consecutivas con resultados positivos que evidencian, en primer lugar, que los arranques de plantaciones después de 2014 han logrado regular la oferta y, en segundo, que la afortunada coincidencia de que nuestra región se caracterice por ser una de las más precoces de Europa y de que reúne unas condiciones naturales que dan lugar a una calidad excelente, es algo que nos postula definitivamente como la mejor zona de producción para la nectarina precoz.

VF. ¿Hacia dónde caminan las nuevas tendencias de mercado en cuanto a variedades y tipos de frutas de hueso? ¿Cuáles son las variedades más demandadas por los consumidores?

JRC. Para ser capaces de atraer al consumidor, la fruta debe tener un color llamativo y un buen calibre, pero también es importante satisfacer la expectativa creada, sobre todo, con el sabor y la firmeza. Por ello, sabor, color y calibre, en este orden, son los valores que marcan las preferencias del mercado.

En cuanto a las variedades más demandadas, en los últimos años destaca la buena aceptación de la fruta tipo Pavía, con la piel fina, carne jugosa y mucho más dulces que los melocotones.

VF. Hablemos ahora de las perspectivas comerciales. ¿Cuáles son los principales mercados de la fruta de hueso andaluza? ¿Cómo respira el mercado europeo ante la entrada en juego de la oferta andaluza?

JRC. La fruta de hueso andaluza tiene en los mercados de la Unión Europea (incluyendo Suiza) su principal destino, suponiendo el 70% del volumen comercializado mientras que el 30% restante se consume en el mercado nacional. Estos mercados ya son buenos conocedores de la calidad de la fruta precoz de Andalucía, de manera que cada año son más los distribuidores y retailers que apuestan por un rápido comienzo de las ventas en sus lineales de nuestra fruta

“La producción debe recuperar sus precios habituales para que podamos obtener unos márgenes adecuados que aseguren la continuidad de las explotaciones”

VF. Viendo cómo evolucionan los mercados, ¿cuáles serían los retos a afrontar del sector? ¿Cuál es el camino a seguir para garantizar un futuro marcado por la rentabilidad?

JRC. En España y sobre todo en Andalucía, tenemos tres grandes retos: la escasez de agua, la falta de mano de obra y el relevo generacional.

Respecto al primer punto, tanto las empresas como la Administración debemos ir de la mano con el objetivo de implementar todas aquellas mejoras e inversiones para lograr un mejor aprovechamiento del agua.

En cuanto a la mano de obra, debemos ser conscientes de la necesidad de abrir las puertas a contingentes de mano de obra extranjera pero, al mismo tiempo, la Administración debe de hacer un seguimiento de las situaciones de abuso existentes respecto al actual régimen de ayudas.

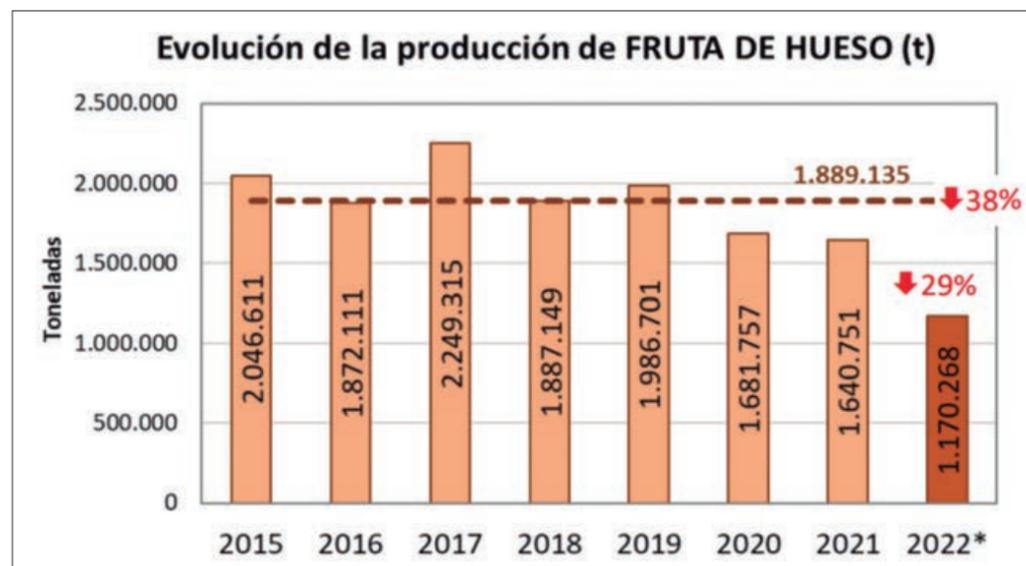
Y, por último, para que las nuevas generaciones tengan un aliciente para dedicarse a la agricultura, lo primero que tiene que suceder es que la actividad tenga una rentabilidad sostenida y sostenible. La cadena de valor tiene que funcionar correctamente y no volver a incurrir en ventas a pérdidas y, para ello, mantener una oferta adecuada en volúmenes y un panel varietal de calidad son los primeros pasos. Seguidamente, tenemos que seguir invirtiendo en tecnologías, tanto en campo como en almacenes, para que nuestros costes sean los más bajos posibles.

VF. ¿Están preparadas las empresas del sector para afrontar esos retos? ¿Cómo augura su futuro?

JRC. No me cabe la menor duda que nuestro sector será capaz de sobreponerse a todos estos problemas tal y como ya lo ha demostrado en el pasado. En general, el sector hortofrutícola tiene una inmensa capacidad de adaptación en cortos periodos de tiempo. Es nuestro ADN.

Centrales listas para la campaña de fruta de hueso

Decco propone toda una gama de productos que ayudan a las centrales hortofrutícolas a mejorar la sanidad y salubridad en todos los procesos postcosecha de la fruta de hueso



Datos de producción de fruta de hueso. / FUENTE: MAPAMA

► JAUME SANTONJA. DECCO.

La fruta de hueso la comprenden diversos frutos, cada uno tiene sus propias particularidades y diferentes procesos de comercialización. De manera general, y más en las últimas campañas, la fruta de hueso experimenta elevados precios a nivel del retail. Los factores económicos y ambientales que motivan esta elevada cotización son variados y cambian en cada temporada, sin embargo, el precio, por una razón u otra, se mantiene elevado.

La campaña 2023 no tiene todavía previsiones, y nos acercamos a la época de más incertidumbre meteorológica, con las heladas tardías, las lluvias de abril... Todavía es temprano para aventurar cómo irá la campaña. Sin embargo, sí podemos ver que las temporadas 2021 y 2022 han sido claramente inferiores a la media de los últimos 5 años (ver gráfico).

Las frutas de verano, entre las que se encuentra la fruta de hueso, tienen unas características físicas que las hacen propensas a tener un elevado porcentaje de fruta que, aunque ha sido concebida para consumo en fresco, o se tiene que desechar o se tiene que comercializar en el mercado de derivados (zumos, mermeladas...), generando un retorno menos atractivo para la cadena agroalimentaria.

Los factores ambientales, unidos a la descompensación existente entre materias activas disponibles en campo para combatir las plagas, afectan en gran medida la calidad de los frutos cultivados. Esta situación provoca que cuando las partidas de fruta lleguen al almacén, estén contaminadas por hongos de campo latentes, tales como el *Geotrichum candidum* o el *Rhizopus stolonifer*.

Hongos que en el pasado no eran relevantes están haciéndose habituales de las centrales hortofrutícolas. Los cambios tanto en el control químico como en las prácticas profesionales del campo

han desplazado la afección de frutos como la *Monilinia fruticola*, cuyo lugar está siendo ocupado tanto por el *Geotrichum spp* como el *Rhizopus sp*.

RECOMENDACIONES DE SANITIZACIÓN DE LAS CENTRALES DE FRUTA DE HUESO

La mayor parte de la fruta que se va a comercializar pasa por un proceso postcosecha para su calibración, empaquetado y por un cuidado para mejorar la vida útil de la misma y así reducir el desperdicio alimentario.

En Decco, recomendamos la limpieza concienzuda de toda la central: los equipos, salas de acondicionamiento, cámaras frigoríficas, líneas de tratamiento, cepillos, cintas, balsas y ambiente.

Adecuando todo el almacén para estar en condiciones de sanidad óptimas para acoger la nueva campaña, evitando la contaminación e infección cruzada.

Para conseguirlo, Decco propone toda una gama de productos que ayudan a las centrales hortofrutícolas a mejorar la sanidad, salubridad de todos los elementos involucrados en el proceso postcosecha. Productos como el Decco San o los aerosoles Decco Aerosol Plus, Decco Aerosol Ultra... o el SevenOx, un

Las frutas de verano tienen unas características físicas que las hacen propensas a tener un elevado porcentaje de fruta que se desecha

equipo totalmente automático que mediante la generación de siete ingredientes oxidativos naturales purifica el ambiente.

DECCO BIO, EL ALIADO PARA LA PUESTA A PUNTO

En Decco introducimos esta campaña 2023 Decco Bio, una solución con una potente capacidad sanitizante, entre un 40-80% superior al hipoclorito de sodio. Siendo estable y eficaz en presencia de materia orgánica, con capacidad para desactivar biofilms y películas que se hayan formado.

Mantener un ambiente desinfectado, una sanidad estricta mejora notablemente los resultados postcosecha, reduciendo al mínimo la contaminación cruzada, la proliferación de puntos de infección..., aumentando considerablemente la seguridad alimentaria de la fruta y mejorando la ratio de fruta comprada fruta comercializada.



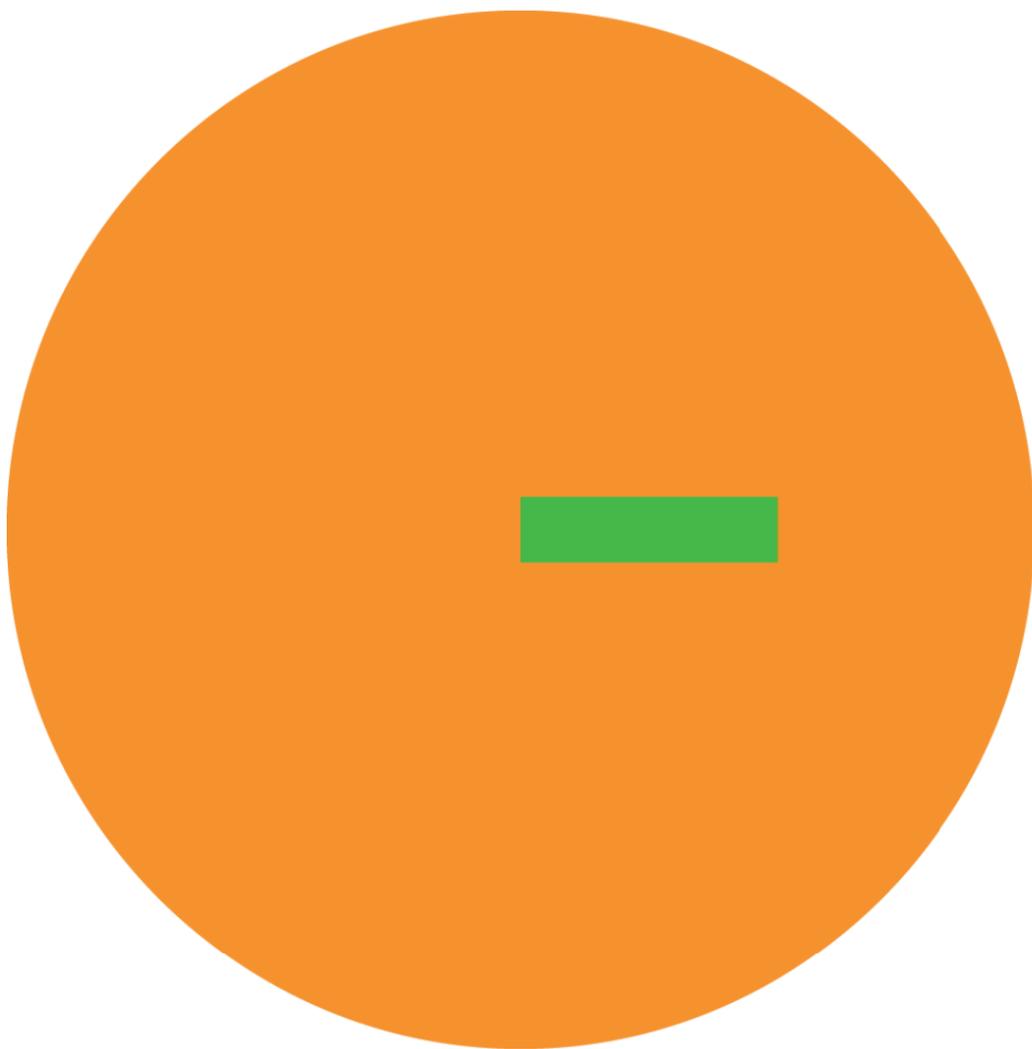
La limpieza de la central es fundamental para la seguridad alimentaria. / VF



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



Villa de Madrid 54, P.I. Fuente del Jarro
46988, Paterna - Valencia, España

T: +34 961 344 011
E: info@deccoiberica.es

deccoiberica.es

Sani-FH L: la solución sin residuos para el tratamiento de la fruta de hueso

► SANIFRUIT.

Los exportadores de fruta de hueso tienen grandes dificultades para minimizar las reclamaciones en destino y no perder rentabilidad. La deshidratación de la fruta, junto a la podredumbre ocasionada por los agentes externos provocan devoluciones y, con ellas, una pérdida considerable de ingresos en el último paso de la cadena de valor.

Tratar la fruta de hueso con un producto para postcosecha ayuda a reducir estas mermas. En Sanifruit contamos con una alternativa a los fungicidas tradicionales que ayuda a disminuir el número de materias activas y, al mismo tiempo, a controlar las mermas y salir al mercado con una buena protección.

Sani-FH L es una solución postcosecha sin residuos, especial para fruta de hueso, que ayuda a combatir las mermas causadas por agentes externos y a proteger la fruta durante toda la cadena de valor. Actualmente estamos trabajando con las mayores centrales de fruta de hueso de España, con un asesoramiento técnico postcosecha muy completo para ayudar a las centrales a tener la mayor rentabilidad.

■ SANI-FH L: LA ALTERNATIVA A LOS FUNGICIDAS DE SÍNTESIS

Sani-FH L es una alternativa al sistema de tratamiento en balsa con alto volumen de agua tradi-



Sani-FH L es un tratamiento 100% natural, con la certificación del CAEE. / ARCHIVO

cional y supone para la central muchos menos problemas en los caldos y un coste menor. Además, ayuda a limitar el número de materias activas, algo que es fundamental en un mercado cada vez más restrictivo y exigente.

Es un tratamiento 100% natural, que cuenta con la certificación del CAEE como insumo para la agricultura ecológica, elaborado a base de extractos vegetales de grado alimentario. Tiene también la certificación residuo cero de Zerya.

En el caso de la fruta de hueso es especialmente importante emplear un producto sin residuos en postcosecha, ya que es una fruta

que se come habitualmente con piel y en muchas ocasiones sin lavar, por lo que el consumidor no ingiere productos químicos, con los beneficios que esto tiene para su salud.

Se aplica en la línea de confección mediante pulverización con un equipo diseñado e instalado por los técnicos de Sanifruit que garantiza la precisión en la dosis y la eficacia en los resultados.

El producto no genera vertidos que haya que tratar posteriormente, reduciendo el riesgo de posibles problemáticas. Además, tiene fácil solubilidad y alta densidad y es sencillo de limpiar en la línea.



El estudio analiza el comportamiento agronómico de las variedades. / CARM

El cerezo es una opción viable en la agricultura murciana

Un proyecto analiza el comportamiento y rentabilidad de un numeroso grupo de diversos patrones y variedades de cerezo

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Un proyecto de la Consejería de Agua, Agricultura, Ganadería, Pesca, Medio Ambiente y Emergencias señala el cultivo del cerezo como una alternativa viable en la zona del noroeste de Murcia. El Centro de Demostración Agraria de Las Nogueras de Arriba, en Caravaca de la Cruz, puso en marcha en 2014 un proyecto de transferencia tecnológica con el objetivo de dar a conocer al sector el comportamiento y rentabilidad de un numeroso grupo de variedades de cerezo, también el de diversos patrones con buenos resultados en la Región, entre ellos el Maryland, y comparar diversas técnicas de cultivo.

El cultivo del cerezo se estimó de gran interés para la comunidad, debido a múltiples motivos entre los que se pueden citar el hecho de que sus necesidades de agua son inferiores a otros frutales de hueso, es tolerante al virus de la sharka, es posible su adaptación a sistemas de explotación familiar en pequeñas parcelas, y su recolección no es coincidente con las de otras especies frutales, con lo cual se amplía el calendario de recolección de fruta de hueso. También es importante considerar que la producción de cereza temprana cuenta con buenos precios de mercado y el emplazamiento de Murcia es favorable para la distribución logística.

Este proyecto se desarrolla en una parcela demostrativa de 6.000 metros cuadrados con tres subparcelas, una con variedades tempranas de calidad y poco exigentes al frío, que se proyectaron para un futuro invernadero, otra de variedades de media estación o tardías, al aire libre, y una tercera de patrones con

dos sistemas de conducción. Un aspecto relevante, además de las características productivas de la variedad, son las de tipo agronómico a la hora de realizar una correcta elección en nuevas plantaciones de cerezo, tales como su polinización (autofértil o autoésteril), necesidades de horas frío, posibilidad de mecanizar algunas labores, crecimiento del árbol, dado que los árboles de poco crecimiento están cada vez más valorados al disminuir los costes de recolección que representan prácticamente el 50% de estos, o posibilidad de escalar la producción.

En 2022 se planificó la fertirrigación con criterios de máxima eficiencia, adecuando las dosis hídricas a la pluviometría, las características del suelo y lo que marcan las sondas de humedad instaladas. Se realizó a lo largo del cultivo un seguimiento pormenorizado, con diversos controles de calidad sobre la floración, el consumo de agua y abonado, los tratamientos fitosanitarios o la sensibilidad de las distintas variedades al agrietado ("cracking").

Finalmente, los controles de la producción, tanto los relativos a la recolección (fecha, cantidad) como los relativos a la calidad del fruto (calibre, dureza y características organolépticas) permitirán seguir afinando en aquellas variedades que tengan un mejor rendimiento, calidad y adaptación a las condiciones de las tierras murcianas.

Los resultados e información obtenida se pondrán a disposición de agricultores, técnicos y cualquier persona interesada en la web del Servicio de Formación y Transferencia Tecnológica (www.sftt.es).

Murcia acapara el 50% de las exportaciones de melón de toda España

Las ventas superaron una facturación de 143,2 millones de euros en 2022

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Murcia se encuentra a la cabeza de las exportaciones nacionales de melón, alcanzando la mitad del volumen total de toneladas enviadas al extranjero y cerca del 47% del importe de las ventas. El consejero de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca, Antonio Luengo, explicó durante su visita a la sociedad cooperativa Gregal, emplazada en Torre Pacheco, que el valor de las exportaciones del pasado año en la Región superó los 143,2 millones de euros, mientras que el peso fue de algo más de 169.000 toneladas.

Unas cifras obtenidas pese a la disminución de la cosecha, "debido en buena medida a los problemas que supusieron, sobre todo para las plantaciones primeras, las lluvias intensas y el granizo, seguimos siendo con gran diferencia los mayores exportadores de España a través de un producto que prestigia nuestra agricultura", señaló Luengo.

Los principales receptores del melón murciano son Alemania, que recibió el último año cerca de 49.000 toneladas; Francia, con

casi 42.000; y Países Bajos, con algo más de 31.000 toneladas.

La superficie destinada al cultivo del melón en la Región superó ligeramente las 4.600 hectáreas en 2022 y la producción se acercó a 172.000 toneladas. Los tipos de melón cultivados en el territorio murciano son Amarillo, Galia, Cantaloup y Piel de Sapo. El 97% de la superficie de melón se encuentra al aire libre, y el 3% restante bajo invernadero. El grupo de melón de piel lisa ocupa el 55% de la superficie.

Durante su visita, el consejero Antonio Luengo puso de relieve que "Gregal es un excelente ejemplo del potencial y los valores del cooperativismo", y subrayó la importancia, "en estos momentos de retos y exigencias, de asociarse, de estar muy unidos y de transmitir a los jóvenes que no podemos perder el conocimiento y experiencia de nuestros antecesores".

Fundada en el año 1979 por ocho agricultores del Campo de Cartagena con el nombre de Sociedad Agraria de Transformación Santa Cruz, se transformó en Gregal Sociedad Cooperativa



Antonio Luengo visita la finca de melones de uno de los socios de la Cooperativa Gregal. / CARM

en 1993. Está constituida en la actualidad por 141 socios, sobrepasan las 2.700 hectáreas de cultivo y comercializan más de 90.000 toneladas de producción. Más del 85% de sus productos se destinan a la exportación, con los países de la Unión Europea como principales destinos.

Gregal es uno de los mayores productores de melón Galia del mundo, y produce también pimiento, lechuga, coliflor, brócoli, pac choi, kolrabi, apio, col picuda, alcachofa, patata y cítricos.

Cuenta con unos 500 trabajadores fijos-discontinuos y una cantidad de trabajadores eventuales que puede superar la cifra de 200 en las distintas campañas agrícolas. Pero además, entre todos los socios, el número de empleos directos que mantienen en sus explotaciones supera los 1.500 en cada campaña.

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



SANI-FH L
SANI-FH



► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. **Valencia Fruits.** Echando la vista atrás, ¿qué sabor de boca dejó la campaña 2022 de fruta de hueso marcada, a nivel nacional, por las heladas y la consiguiente caída de cosecha?

Joaquín Gómez. Si bien la Región de Murcia se salvó de las fuertes heladas de primavera, que afectaron sobre todo a Cataluña y Aragón, tuvimos un mes de abril de los más lluviosos que se recuerdan en la región, que afectaron a la cosecha final con una reducción del 25% debido a los problemas agronómicos que ocasionaron las fuertes lluvias.

Los precios el año pasado fueron buenos, pero esa merma de cosecha junto con el aumento de costes, más patente justamente en los meses estivales, hizo que la campaña al final fuera normal. El agricultor pudo cubrir sus gastos de producción, sin embargo no se cumplieron las expectativas comerciales surgidas a raíz de la situación de la caída de oferta en las zonas más afectadas por la gran helada.

VF. Centrándonos ahora en la presente campaña, ¿qué primeras informaciones puede avanzar de la temporada 2023 de fruta de hueso en la Región de Murcia?

JG. La primera información es el retraso de 15 días que hay en la floración. En sí no se trata de una noticia negativa ya que gracias a esto se han podido esquivar, en gran parte, los efectos negativos de las heladas de finales de febrero. Así mismo, este descenso de temperaturas influirá en la mejora cualitativa de la fruta.

A partir de ahora, con una previsión de altas temperaturas de hasta 30 grados para los próximos días y si persisten durante las siguientes semanas de marzo, es posible que la fase de producción se acelere y se recuperen los días de retraso incluso se adelante la recolección respecto a las fechas del año pasado. Veremos si al final se cumplen las previsiones meteorológicas.

VF. A la espera de verificar las predicciones meteorológicas, hablemos de la superficie de cultivo. ¿Cuáles son las cifras?

JG. La superficie se mantiene en cifras similares al año pasado. En la Región de Murcia hay alrededor de 270.000 hectáreas dedicadas al cultivo de fruta de hueso en 2023.

VF. ¿Qué podemos avanzar de la distribución por tipos de frutas de hueso? ¿Por cuáles se decantan los productores murcianos?

JG. El paraguayo se mantiene fuerte entre las preferencias de los productores murcianos, al igual que la nectarina tras una renovación varietal importante. Precisamente, este cambio ha permitido a nuestra región obtener, en el mes de mayo, nectarinas cualitativamente mejores en comparación a hace unos años.

En el resto de grupos, en albaricoque esperamos que las nuevas variedades implantadas, gracias a estos días de frío que hemos tenido, logren una calidad gustativas mejor que el año pasado; y en melocotón la situación productiva es similar a la temporada anterior.

Un aspecto a destacar en esta distribución es la apuesta que algunos productores murcianos han realizado por la cereza. En estos últimos años se han estado realizando ensayos en distintas



El retraso de 15 días en la floración ha ayudado a esquivar los efectos negativos de las heladas de febrero. / O ORZANCO

JOAQUÍN GÓMEZ / Presidente de Apoexpa

“Con una sensación de normalidad, no será una campaña en la que puedan hacerse milagros”

Desde Apoexpa, su presidente, Joaquín Gómez, afirma que en estas primeras semanas de marzo se respira “normalidad” entre los productores de fruta de hueso de la Región de Murcia. La noticia más destacable es el retraso de dos semanas que presenta la floración. Lo que podría parecer una noticia negativa, Gómez explica en la siguiente entrevista por qué ha tenido y tendrá sus efectos positivos tanto en la producción como en la campaña comercial.

“La superficie se mantiene en cifras similares a 2022 con 270.000 hectáreas dedicadas al cultivo de fruta de hueso”

“El paraguayo se mantiene fuerte entre las preferencias de los productores murcianos, al igual que la nectarina”

zonas de la región, probando variedades con bajas necesidades de frío. Los trabajos van por buen camino y puede ser un buen complemento al resto de especies dentro de la fruta de hueso.

VF. En las labores de I+D de la fruta de hueso murciana, ¿cuáles son los parámetros que se buscan?

JG. La investigación en fruta de hueso tiene como reto, respetando el calendario productivo que tenemos en la Región de Murcia, obtener variedades más dulces (más grados Brix), consistentes y del gusto del consumidor. Este último aspecto es el mayor hándicap a superar al tratarse de variedades extratempranas.



Joaquín Gómez opina que esta campaña será “más normal que la pasada”. / NR

VF. Ahora que menciona el calendario productivo, ¿cuál sería en el caso de Murcia?

JG. El inicio de la campaña en la Región de Murcia, en condiciones normales, es alrededor

del 25 de abril, con su pico más alto en torno al 10 de mayo, y a partir de ahí su potencial productivo comienza a descender hasta llegar a final de julio. En esta última parte, la presencia

“Se están probando variedades de cereza con bajas necesidades de frío para cultivarlas en nuestra región”

de empresas murcianas es más reducida y se limita a aquellas firmas con acuerdos comerciales de campaña completa cubriendo esta parte final con el melocotón tardío (el amarillo o pavía).

VF. ¿El agua es un problema para la fruta de hueso murciana?

JG. En la Región de Murcia el agua preocupa siempre, pero también es cierto que la campaña de fruta de hueso finaliza precisamente cuando se agudiza el problema de la falta de agua. Por lo tanto, podríamos decir que la fruta de hueso en comparación a otros cultivos de la región, sufre menos los efectos de la escasez de agua.

Por otra parte hay que poner en valor todo lo que se ha hecho en nuestra región hasta la fecha por el aprovechamiento del agua para riego: reutilizamos, desalamos... Hacemos de todo para llevar a buen fin nuestras cosechas.

VF. ¿Cómo se presenta la campaña desde el punto de vista comercial?

JG. En estos primeros días de marzo hay una sensación de normalidad entre los productores y comercializadores murcianos de fruta de hueso, conscientes de que no será una campaña en la que se puedan ‘hacer milagros’, y que dependen del tiempo que haga en Europa a partir de mayo, momento fuerte de la fruta de hueso murciana. El sol y el calor son determinantes en el consumo y por ende en la demanda de fruta de hueso.

Personalmente creo que estamos frente a una campaña, en cuanto a situaciones extraordinarias, mucho más normal que el año pasado. En el tema de la guerra en Ucrania, por ejemplo, sus consecuencias y efectos ya se han asumido y enfrentado, y en la subida de costes, se observa contención.

VF. En las semanas clave de la campaña murciana de fruta de hueso, ¿cuáles son los competidores directos?

JG. Cuando hablamos de competidores pensamos enseguida en otros países productores, sin embargo en este caso la competencia la ejerce el resto de frutas nacionales presentes en los lineales como las fresas. Nuestro inicio de campaña coincide con la recta final de la temporada fresera, momento de sus ofertas más agresivas y cuando nuestras primeras frutas tienen los precios más altos.

Si en situaciones normales esta ‘cohabitación’ ya nos perjudica, este año con la tasa de inflación, los precios de los alimentos más caros y las economías familiares controlando hasta el último céntimo, la presión será más fuerte. Y tampoco podemos olvidar las sandías de Almería, que mayo es su periodo fuerte.

Por lo tanto, el retraso de dos semanas que hemos mencionado al inicio de la entrevista en la recolección de las primeras frutas murcianas podría ser hasta positivo, puesto que son 15 días menos de confluencia en los lineales.