Manifestación

La plataforma ciudadana SOS Rural moviliza al sector primario en Madrid



6

Sequía

El Gobierno aprueba ayudas directas para paliar los efectos de la sequía

valencia Maria State of the Control of the Control

16 de mayo de 2023 • Número 3.025 • Año LXI • Fundador: José Ferrer Camarena • 4.50 euros • www.yalenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962



La importación descontrolada de producto de Marruecos y la política comunitaria de fitosanitarios y envases amenazan la producción comunitaria. / ARCHIVO

El sector del tomate pierde competitividad

▶ VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El crecimiento descontrolado de las importaciones de tomate de Marruecos y la política comunitaria en el ámbito fitosanitario y de envases, derivada de la Estrategia de la Granja a la Mesa, amenazan la producción comunitaria de tomate, que sigue una tendencia decreciente de su producción v comercio exterior. Esta es la conclusión del Grupo de contacto de tomate de Francia, Italia, Portugal y España, que se reunió el 4 y 5 de mayo en Piré-Chancé. Un encuentro en el que participaron representantes sectoriales de los cuatro países, así como responsables de las respectivas administraciones.

La importación comunitaria de Marruecos ha pasado, desde 2013, primer año después de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación entre la UE y el país magrebí, que preveía un contingente preferencial de 285.000 toneladas, de 365.695 toneladas a 557.225 en 2022. Un volumen que se incrementa a 701.541 toneladas si se incluye Reino Unido. En el mercado británico es donde se observa más claramente la pérdida de competitividad de la producción comunitaria. En el mismo periodo, las exportaciones españolas de tomate a Reino Unido han caído de 143.182 toneladas a 70.780, según datos de la División de Estadísticas de Naciones Unidas expuestos por Fepex en la reunión.

Junto al crecimiento de las importaciones de tomate de Marruecos en la UE, el Grupo coincidió en que la política comunitaria en el ámbito de fitosanitarios y de envases perjudican a la producción comunitaria, por lo que acordaron solicitar que se retiren las propuestas de Reglamento de uso sostenible de fitosanitarios v la de envases y residuos de envases, presentadas por la Comisión Europea, por su impacto negativo en la sostenibilidad de los cultivos v en la comercialización, va que no permitirá de facto, diferenciar la producción comunitaria de la que llega importada.

Se acordó también solicitar a la Comisión Europea una ayuda extraordinaria de hasta el 10% del valor de la producción comercializada de tomate de las organizaciones de productores, que compense los daños que está provocando, por un lado, la dejadez en la aplicación de las cláusulas de cooperación y de salvaguarda del acuerdo de Asociación de la UE con Marruecos y, por otro, la aplicación de las concesiones arancelarias del Acuerdo a las producciones del Sahara Occidental, que se está convirtiendo en la principal zona exportadora de tomate de este país.

El grupo de contacto de tomate analizó también las previsiones de la campaña de verano, que muestra una tendencia decreciente en un 5% para el conjunto de los países, como consecuencia principalmente de los menores rendimientos.



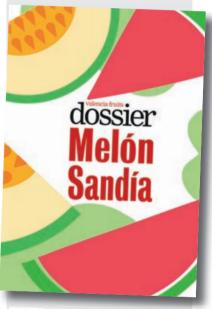
Esta semana

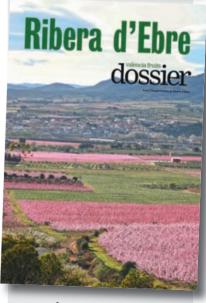
Fruit Attraction presenta un 80% de ocupación a cinco meses de celebrar su 15ª edición

Una tormenta de granizo arrasa cultivos de sandía en la localidad de Lorca



Págs. 7 a 9





INDICE	
Agrocomercio:	3
Agrocultivos:	6
Agrocotizaciones:	10
Noticias de empresas:	14







We Grow Confidence

Soluciones innovadoras que te ayudan a extender la frescura y reducir el desperdicio de alimentos



2 / Valencia Fruits

rvalencia transfer de la valencia de

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 ORONOZ

- 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.



Edita: SUCRO, S.L. Depósito Legal: V-1450-1962 Fotocomposición: SUCRO Imprime: IMPRICAV

Gran Vía Marqués del Turia, 49, 7°, 2 46005 Valencia Tel.: 96 352 53 01 www.valenciafruits.com info@valenciafruits.com

Empresa Asociada:



_TribunaAbierta

Gada gota de agua cuenta

Por GONZALO GAYO

spaña es la huerta de Europa, pero las altas temperaturas y la falta de lluvia están arruinando las cosechas en esta sequía que no cesa. A ello se suma la extracción ilegal de agua, la enorme pérdida en las conducciones y el despilfarro de este preciado recurso que agravan un problema que requiere soluciones urgentes y estructurales para que cada gota de agua cuente.

Según los últimos datos de Aemet, en los primeros meses de este 2023 ha llovido hasta un 75% menos de lo normal en gran parte de España, especialmente en amplias regiones del este, sur y centro de la península. Desde el inicio del año hidrológico, el 1 de octubre de 2022 hasta la fecha, el valor medio de las precipitaciones en España ha sido un 27,5% inferior al promedio. La reserva hidráulica peninsular se situaba esta semana en un 48,9%, algo inferior a la del año anterior cuando el Gobierno ya aprobó un decreto de sequía con medidas importantes, y algunas de ellas se

fueron ampliando a lo largo del pasado año para hacer frente a la crítica situación del sector afectado también por las consecuencias económicas y sociales de la guerra en Ucrania.

Ante este escenario, el Gobierno acaba de anunciar un paquete de medidas de apoyo a los agricultores ante el impacto de la sequía y la invasión de Ucrania con la finalidad de garantizar el mantenimiento y la sostenibilidad de las explotaciones agrícolas y ganaderas, reafirmar la seguridad alimentaria y permitir reforzar la senda de crecimiento económico del país.

El pasado Consejo de Ministros aprobó un real decreto-ley que incluye un potente paquete de medidas urgentes de apoyo al sector agrario que superan los 636 millones de euros. Además del pago de las ayudas directas, el real decreto-ley contiene medidas de apoyo de ámbito fiscal, financiero, socio-laboral, hidráulico y en el de la Política Agraria Común (PAC), en las que están implicadas varios ministerios, solo las medidas en materia agraria y de aguas están valoradas en su conjunto en 2.190 millones de euros.

Destaca la exención del pago del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI) en las propiedades que hayan sufrido, en el ejercicio 2023, una reducción del rendimiento neto de las actividades agrarias de al menos, un 20%, entre otra muchas medidas.



La escasez de agua alerta al Gobierno y pone en marcha ayudas contra la sequía / GONZALO GAYO

La sequía se ha convertido en un problema global que propicia la desertificación y las hambrunas en el planeta. Un 60% del territorio mundial sufrirá de escasez hídrica en pocos años, en muchos casos de forma extrema. En la actualidad, las zonas desérticas cubren más del 40% de la superficie del mundo y albergan a más del 20% de la población mundial. Según Naciones Unidas, más de 1.800 millones de personas sufrirán "escasez absoluta de agua" acarreando muertes y hambrunas.

En este contexto debemos encontrar soluciones para revertir la desertificación mediante soluciones innovadoras y afortunadamente tenemos un ejemplo a seguir en Israel, un país que está ganando la batalla al desierto con su tecnología de reciclaje y producción de agua, y hasta incluso está regenerando con aportaciones hídricas pantanos naturales.

Gracias a décadas de investigación y una gran apuesta presupuestaria, Israel es líder mundial en la tecnología relacionada con el agua y con los cultivos en el desierto. Desde la desalinización, reciclaje o el riego por goteo, Israel ha transformado desiertos en cultivos que le permiten exportar cada año más de 2.000 millones de dólares de productos agrícolas frescos.

No en vano Israel invierte casi un 5% de su PIB en técnicas de depuración y desalinización, siendo el único país del mundo que tiene menos superficie de desierto que hace 50 años. Es sin duda, un ejemplo a seguir desde la cooperación que permita a España hacer frente a la sequía aportando soluciones de presente y futuro.

Con los miles de millones de pérdidas de cada año por la sequía y los miles de millones que invertimos en ayudas para la subsistencia tendríamos suficiente para dar soluciones a la escasez de agua como viene haciendo Israel desde hace décadas.

El problema del agua está generando un importante sector tecnológico en el que más del 50% de las empresas se han creado sólo en los últimos seis años. Necesitamos soluciones y que las ayudas nos permitan afrontar un futuro sin hipotecas. Basta decir como ejemplo que las ayudas que el gobierno ofrece para hacer frente a la sequía de este año superan toda la financiación de empresas "startups Desert Tech" israelíes entre 2006 y 2022.

España es el país europeo más afectado por la desertificación y somos uno de los líderes mundiales en la lucha contra la desertificación, pero nos falta un modelo de gestión, eficiencia y coordinación así como las inversiones suficientes para abordar el problema.

Israel es un país con más de un 50% de desierto y la cultura del agua la tiene en su ADN. El agua es un bien público, en el que cada gota cuenta y la administración está centralizada mientras todo el sistema se autofinancia. El modelo israelí de gestión de sus recursos hídricos es uno de los más eficientes v sustentables del planeta, y es hacia donde debemos avanzar desde la colaboración. Tenemos que alcanzar cifras como las que ha logrado Israel en torno a una tasa de pérdida de agua en el sistema que ha reducido a apenas el 8%, y el reciclaje del 87% de las aguas residuales que destina a la irrigación de sus tierras de cultivo.

El agua se ha convertido en motivo para la cooperación entre países como el acuerdo firmado recientemente entre Israel, Jordania y los Emiratos Árabes Unidos para que Jordania proporcione energía solar a Israel, e Israel canalice agua desalinizada.

Cada año gastamos miles de millones de euros en hacer frente a las pérdidas que ocasiona la sequía, y es hora de poner en marcha soluciones que requieren un modelo eficaz de gestión e investigación para gestionar la revolución que necesita España para que cada gota de agua cuente.

LA PLANTA BAJA





16 de mayo de 2023 Valencia Fruits / 3

Agrocomercio

SOS Rural moviliza al sector primario en Madrid

El movimiento ciudadano, con un solo mes de vida, aspira a consolidarse como fuerza social integradora de todo el mundo rural

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El movimiento SOS Rural logró movilizar este domingo al sector primario en una manifestación en Madrid. Alrededor de 1.500 personas, según la Delegación del Gobierno en Madrid, y 25.000 según los convocantes, alzaron su voz en las calles de Madrid en defensa del mundo rural y contra las políticas que están perjudicando su modo de vida.

El mundo rural ha vuelto a dejarse oír en pleno corazón de la capital reclamando, entre otras reivindicaciones, proteger los regadíos por ley, mejorar la caótica gestión del agua, acabar con la competencia desleal que ejercen terceros países, abolir la ley de protección animal, defender la caza y un plan serio que haga viable vivir y trabajar en la España vaciada.

Madrid se convirtió en testigo de una inusual demostración de unidad del mundo rural en defensa de su modo de ganarse la vida y en contra de las políticas que están lastrando su actividad económica, "y que amenazan con llevarse por delante el futuro de los nueve millones de españoles que viven y trabajan en el medio rural", señalan desde la organización.

En un solo mes de vida, SOS Rural ha logrado reunir en Madrid a más de 500 organizaciones de todo tipo, que se integraron y secundaron el pasado domingo la llamada de este movimiento ciudadano "independiente y apartidista", según señalan desde la plataforma, que ha irrumpido con determinación en el escenario político y social de España. Agricultores, ganaderos, cazadores, mujeres del mundo rural, transportistas, pescadores o autónomos se dieron cita en la Plaza de Carlos V, frente al Ministerio de Agricultura, "La marea de indignación de los españoles que viven y trabajan en el mundo rural, que se ha hecho patente en Madrid, responde a la alarmante falta de conocimiento de los políticos sobre el mundo rural, sus políticas cainitas y ante la falta de eficacia y endogamia de las organizaciones agrarias tradicionales", según indican desde SOS Rural.

De hecho, en referencia a los sindicatos agrarios, desde la plataforma señalan que "estas obsoletas organizaciones no han hecho acto de presencia en Madrid, abandonando así la defensa de los intereses del sector primario. Sí lo hicieron, sin embargo, millares de sus afiliados que se manifestaron a título personal haciendo caso omiso a las presiones de sus dirigentes",



 $\textbf{En un solo mes de vida SOS Rural ha logrado reunir en Madrid a m\'as de 500 organizaciones de todo tipo. / {\tt SOS RURAL}$

apuntan desde la plataforma ciudadana.

■ FUERZA INTEGRADORA

Los representantes de SOS Rural señalan que este movimiento irrumpe de esta forma en el escenario político con un campo unido y resuelto a consolidarse como fuerza social integradora de todo el mundo rural. La plataforma ciudadana, "libre, integradora y apartidista, que no apolítica", ha proclamado que la manifestación es el "hito fundacional de un movimiento imparable que desbordará la política española. Hoy empieza todo. Esta manifestación es el inicio de un terremoto social que será imparable. Daremos la vuelta al tablero. Comprometemos en ello nuestro esfuerzo, compromiso y nuestra vida. Ha nacido SOS

Entre las reivindicaciones de la plataforma destacan proteger los regadíos, mejorar la gestión del agua, acabar con la competencia desleal de países terceros, abolir la ley de protección animal o defender la caza

Rural y vamos a pelear, vamos a ganar nuestro futuro y, de paso, haremos ganar a nuestro gran país, que es España".

La plataforma tiene como objetivo convertirse en un agente imprescindible de la política española para poder "influir en las decisiones que están creando un estropicio social y económico sin precedentes para nueve millones de personas". Además anuncian que ya están trabajando "con movimientos muy similares en Holanda, Francia y Alemania

para consolidar un movimiento paneuropeo con SOS Rural como protagonista dentro y fuera de nuestro país".

SOS Rural considera "imprescindible proteger por ley los campos de regadío, que es de donde salen los productos frescos que compramos en los supermercados. En este momento, hay territorios, como en Murcia, donde se hace lo contrario: el Gobierno que preside Fernando López Miras ha aprobado una ley que obliga al agricultor a arrancar su

huerta y sólo le permite instalar placas solares en algunas zonas. Una aberración incomprensible, un robo puro y duro".

Del mismo modo, añade el movimiento, "en Castilla-La Mancha se quita tierras a las familias, se les expropia los campos que los políticos consideran que no están produciendo. Eso está ocurriendo aquí y ahora. Es un robo institucionalizado".

La organización relata situaciones concretas que están sucediendo en España. "Con el apoyo de los políticos, existe una intimidación constante de empresas multinacionales para comprar a muy bajo precio tierras de agricultores que están al límite para hacer acopio de hectáreas y hectáreas. E instalan enormes extensiones de placas solares. Nada menos que el 30% del suelo cultivable en España está ya acotado por las Administraciones para instalar placas solares", afirman desde SOS Rural.

"Esta suerte de saqueo organizado de tierras de familias españolas tiene consecuencias para todos: Marruecos se está convirtiendo en la huerta que antes era España, y nos impone productos de peor calidad, caros y sin controles sanitarios. ¿Qué tipo de inconfesables intereses existen para robar las tierras a las familias españolas y entregar así la actividad agrícola a Marruecos?", se pregunta SOS Rural.

■ MATERIA HÍDRICA

España sufre sequías de forma cíclica. Ocurrió en 1995 y está ocurriendo ahora. Por tanto, el agua, en opinión de SOS Rural, "hay que conservarla para que no falte para beber ni para ninguna actividad económica, sea en el campo, la industria o el turismo. Y eso se consigue con un buen plan hidrológico nacional que conserve y reparta el agua. Es aplicar el sentido común para tener una solución permanente".

El olvido y maltrato a la actividad en el campo repercute de forma directa en el bolsillo de todos, reflexiona SOS Rural: "Si se cuida y se facilita la actividad en el mundo rural, habrá alimentos frescos y abundantes a buen precio. Pero si seguimos así, no podremos acceder a muchos alimentos sanos. Campo y ciudad tenemos los mismos problemas e intereses. Vayamos de la mano".

Sobre la protección del medio rural, la plataforma asegura que "nosotros somos los que cuidamos de los montes, bosques y campos, los que vivimos y trabajamos allí. Nosotros somos los ambientalistas. Los incendios gigantescos de estos últimos veranos son fruto del abandono de la actividad humana y ganadera. Nadie limpia el bosque, ningún animal desbroza la hierba que luego arde como gasolina". 'Nuestro país necesita un plan serio que haga viable vivir y trabajar en la España vaciada. No pedimos mucho: internet, medidas de apoyo a familias, emprendedores y empresas que quieran instalarse en el interior y alguna infraestructura básica", concluye SOS Rural.



SOS Rural tiene como objetivo convertirse en un agente imprescindible de la política española. / SOS RURAL

Fruit Attraction al 80% de ocupación a cinco meses de su 15ª edición

La feria hortofrutícola internacional celebrada en Ifema (Madrid) prepara su decimoquinto aniversario con optimismo y grandes expectativas

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Fruit Attraction, el certamen hortofrutícola con más peso en el territorio español y referente europeo, celebrará su 15 aniversario del 3 al 5 de octubre de 2023.

A cinco meses de su celebración, la feria organizada por Ifema Madrid y Fepex ya registra una ocupación del 80 por ciento, según expuso su directora, María José Sánchez, en la presentación de la 15ª edición que tuvo lugar el pasado 10 de mayo en la Embajada de Brasil, País Importador Destacado en esta edición.

La superficie de exposición adjudicada hasta el momento se eleva a 46.602 m², lo que supone un incremento del 8% con respecto a la misma fecha del año anterior

Asimismo, las previsiones para esta próxima edición son optimistas con unas cifras de participación que se sitúan en 1.800 empresas procedentes de 55 países, más de 58.000 m² de oferta hortofrutícola y una previsión de asistencia de 90.000 profesionales de 130 países.

Cinco meses antes de la próxima cita, la feria cuenta con la confirmación de participación de prácticamente todas las zonas de producción y CCAA de España

Cinco meses antes de la próxima cita, la feria cuenta con la confirmación de participación de prácticamente todas las zonas de producción y comunidades autónomas de España, así como con la participación internacional de 55 países, lo que demuestra el firme compromiso del conjunto del sector con el proyecto en esta nueva edición de la feria.

Fruit Attraction 2023 ocupará ocho pabellones del recinto ferial de Ifema Madrid —3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10—, convirtiendo un año más a la ciudad en epicentro mundial de la comercialización de productos frescos, con la innovación, la calidad y la diversidad como principales atributos de este gran centro de negocio reconocido por operadores y retailers de todo el mundo e imprescindible para planificar sus campañas en un momento clave, como es el mes de octubre.

Durante el acto de presentación intervinieron, además de su directora, María José Sánchez, el embajador de Brasil en España, Orlando Leite Ribeiro,



Andalucía será este año la 'Región Invitada' que cobrará un destacado protagonismo. / RAQUEL FUERTES

y Jorge F. Brotóns, presidente de Fepex.

ACTIVIDADES

Por la parte española, Andalucía será este año la 'Región

Invitada', que cobrará un destacado protagonismo y una visibilidad estratégica para la promoción de la riqueza hortofrutícola de todas sus provincias y la extraordinaria ca-

lidad de sus producciones. Bajo el lema "¡Creciendo juntos!", la gran cita comercial del sector hortofrutícola se organizará en torno a seis áreas de exposición. La de mayor represenLa superficie de exposición adjudicada hasta el momento se eleva a 46.602m², lo que supone un incremento del 8% con respecto a la misma fecha del año anterior

tación volverá a ser Fresh Produce, con toda la variedad de productos hortofrutícolas, a la que se suma Industria Auxiliar, que reúne a toda la cadena de valor del sector, y Fresh Food Logistics, el espacio al servicio de la logística, transporte y gestión de la cadena de frío para alimentos.

Además, Fruit Attraction vuelve a apostar por las soluciones de transformación a través de la innovación, la sostenibilidad y la digitalización con Smart Agro, área especializada en productos innovadores que apliquen TIC al sector hortofrutícola, y Biotech Attraction, espacio especializado para investigación y desarrollo tecnológico en genómica vegetal. De nuevo Ecorganic Market, el espacio exclusivo para la comercialización y exportación de productos orgánicos, sigue cogiendo fuerza. Además, destaca la lechuga como producto estrella de Fruit Attraction 2023.

En su próxima edición, la feria continuará implementando iniciativas orientadas a favorecer las ventas, la promoción, el desarrollo y el crecimiento de las empresas expositoras.

En este sentido, al potente Programa de Compradores Internacionales vuelve a sumarse la iniciativa Países importadores Destacados, con Brasil, Canadá y Estados Unidos como protagonistas.

Una acción que favorecerá las relaciones comerciales entre los países de la Unión Europea y estos mercados extracomunitarios, arropado por un programa completo de mesas redondas, visitas guiadas a la feria, sesiones de B2B.

Una vez más, The Innovation Hub y Fruit Next serán las áreas dedicadas a la innovación y novedades empresariales en la industria. En este ámbito, Fruit Attraction volverá a acoger Innovation Hub Awards, que se han convertido en un acontecimiento fundamental para el apoyo a la apuesta emprendedora empresarial del sector.

También volverá a convertirse en centro de conocimiento en los Foros con un completo programa de jornadas técnicas conformado por unas sesiones caracterizadas por la gran diversidad de contenidos, así como por el alto nivel de los participantes y ponentes.

Y el espacio gastronómico dentro de Fruit Attraction, Factoría Chef, volverá con atractivas demostraciones y showcookings.

Un escenario único de promoción de los productores de la huerta ante el canal internacional para subrayar la calidad y excelencia de estos alimentos, así como las infinitas posibilidades de consumo que ofrecen dentro del canal Horeca.

La edición 2024 de Fruit Attraction se celebrará del 8 al 10 de octubre.

Lettuce Attraction

La lechuga será el Producto Estrella de Fruit Attraction 2023. Motivos para ello hay muchos, según destacaron representantes de la feria madrileña y de Proexport, pero, entre todos, la directora del certamen destaca dos: "Primero, la lechuga es una de las verduras más consumidas a nivel mundial ya que su versatilidad, suave sabor y frescura hacen que cada día esté presente en millones de platos de todo el planeta. Y, segundo, España ocupa el primer puesto en el ranking mundial de países exportadores de lechuga, seguido de Estados Unidos y México. Se merece por tanto que demos luz a los productores españoles que están detrás de este éxito".

La feria prepara un marketing y publicidad especial para este producto, que se difundirá tanto a público profesional como generalista durante los meses previos al evento y de forma muy destacada durante el desarrollo de la feria en Madrid.

■ PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN ESPAÑOLA DE LECHUGAS

Según datos del MAPA procesados por Proexport, la producción española de lechugas en 2022 ascendió a casi un millón de toneladas de lechuga (966.543 t), cultivadas en un total de 33.411 hectáreas. La Región de Murcia con 15.474 h (46% del total) y Andalucía con 10.265 (31%) lideran el ranking de productores.

En cuanto a las exportaciones, en 2022 sumaron 714.503 toneladas por un valor de 826 millones de euros. La Región de Murcia también lidera este ranking con 465.985 toneladas exportadas por valor de 524 millones de euros, seguida de Andalucía (158 millones de euros) y Comunitat



Valenciana (92,5 millones de euros). Según destaca Proexport, el sureste español (Región de Murcia, este de Almería y sur de Alicante) se configura como la mejor y más sostenible zona de producción al aire libre de lechugas y verduras de hoja en Europa en el periodo de otoño e invierno, gracias a su climatología benigna y sus elevadas horas de sol. ■

La agricultura ecológica crece en Aragón un 60%

La mayoría de la producción se dedica a la exportación y el consumo interno es "irrelevante", aunque su potencial de crecimiento es enorme según Olona

JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

La agricultura ecológica continúa ganando terreno en Aragón donde ya cuenta con 1.688 operadores inscritos y cerca de 107.000 hectáreas dedicadas a este tipo de cultivos, lo que significa un crecimiento del 60% desde 2020.

No obstante, el sector quiere seguir aumentando su producción, con el reto fijado por la Unión Europea de alcanzar un 25% en 2030, cuando ahora se situaría en torno al 10%, principalmente de productos como el vino.

Así se recoge en la memoria presentada la semana pasada por el Comité de Agricultura Ecológica, que, según su presidente, Antonio Artal, muestra un "aumento exponencial" en productores y hectáreas de cultivo.

Esperan en que siga creciendo y para ello será clave la incorporación de la ganadería y, en concreto, del porcino. Ahora los 1.688 operadores, apenas siete son ganaderos, por los 1.386 agrícolas, 69 tanto agrícolas como ganaderos, 180 elaboradores transformadores, siete importadores, y 39 mayoristas y comercializadores.



Presentación del informe sobre agricultura ecológica en Aragón / JAVIER ORTEGA

El crecimiento de los cultivos se centra principalmente en los permanentes, en los que no cambian cada año, principalmente son olivo, frutales, frutos secos o viña, que ofrecen una "mejor estabilidad económica y financiera" y "garantizan que el valor añadido también crece", según indicó el gerente del Comité, Pedro Fatás.

El consejero de Agricultura, Joaquín Olona, señaló que el consumo en Aragón de estos productos es "casi irrelevante", ya que prácticamente toda la producción se destina a la exportación, lo que "quizá chirría" cuando se habla de agricultura ecológica.

En su opinión, "nos tenemos que tomar en serio el reto de que aumente de forma significativa el consumo local de productos ecológicos aragoneses". No obstante, Olona ve "un potencial de crecimiento enorme".

Achaca los malos datos, fundamentalmente, al precio de sus productos, con clientes "poco aficionados a pagar", ya que la agricultura ecológica requiere "una mayor disposición de pago" y no puede competir en economía con las grandes producciones.

Sin querer restar importancia a la exportación, el consejero cree que el futuro de este sector pasa por mejorar su venta cercana y que los consumidores sean "más generosos" en el consumo de calidad diferenciada, que representa un 5% de las ventas.

Igualmente, señaló que "si el vino ya lo es casi todo, para la agricultura ecológica queda una cifra muy pequeña. El potencial de crecimiento es enorme y los agricultores y ganaderos tienen una gran oportunidad para mejorar su rentabilidad, siempre y cuando los consumidores seamos también más coherentes".

Olona destacó que "la agricultura ecológica es un componente fundamental de la producción de calidad diferenciada de nuestro sistema agroalimentario por la que venimos apostando desde el Gobierno de Aragón".

Añadió que "la estrategia no debe basarse en denostar cualquier otro tipo de producción convencional, si no en apostar por este elemento diferenciador de la agricultura ecológica, tanto a favor de los productores como de los consumidores".





Vindoo revoluciona el sector hortofrutícola con la tecnología predictiva de la producción

La start-up Vindoo está revolucionando el sector de la horticultura a través de su solución tecnológica de estimación de producción. Para ello, ha desarrollado una tecnología digital basada en la visión artificial que permite con suficiente antelación predecir los volúmenes de cosecha con alta precisión. Esta tecnología contribuye, además, a maximizar la eficiencia del proceso de producción.

Desde sus inicios en la estimación de producción de tomate y berenjena, Vindoo detectó el serio problema que representa para los productores las estimaciones imprecisas del proceso habitual utilizado. Esta situación motivó a sus fundadores a desarrollar una solución de fácil implementación y uso intuitivo que permitiera obtener datos de producción con mayor fiabilidad a los departamentos comerciales.

La tecnología de Vindoo ha ido evolucionando progresivamente, permitiendo alcanzar un producto adaptado a gran número de variedades, abarcando nuevos cultivos y asegurando su presencia en el mercado europeo, iatinoamericano y africano. desde el comienzo de la mano de productores, y nuestro foco ha sido siempre aportar la mejor precisión", afirma Miguel Peláez, cofundador y CEO de la empresa. "Con nuestros algoritmos, logramos precisiones por encima del 95% en el conteo de fruta" estos datos, son utilizados posteriormente para realizar las planificaciones comerciales con una precisión mayor que la que se ha obtenido tradicionalmente. "Además, para productos como la uva de mesa, nuestra solución avuda en la toma de decisiones del proceso de raleo del fruto, proporcionando una estimación de la carga de mano de obra

La solución de Vindoo es autónoma para el productor, flexible al uso y sencilla de implementar. A través de un smartphone y un proceso de entrenamiento, se realizan una serie de vídeos de cultivo que examinan la fruta existente, los calibres, el estado sanitario, así como el vigor de las plantas. Los vídeos se procesan en la nube, proporcionando la estimación bruta de producción asociada a cuarteles de producción/variedades.

"Nuestros algoritmos están entrenados en multitud tipo de geografías y climatologías, lo que permite que el tiempo de adaptación sea muy reducido". La suma del big-data procesado facilita al final la disposición de útiles de decisión a los que un productor no puede acceder a escala comercial por los métodos habituales. De esta manera, la información de la que se dispone es de gran utilidad a la hora de realizar la planificación de campaña (mano de obra, materiales de embalaje, logística) así como la planificación comercial. Como resultado, la explotación logra realizar un uso más sostenible y eficiente de sus recursos. Complementariamente, en un contexto de cambio climático, la herramienta se adapta y arroja estimaciones mucho más precisas que las basadas en históricos tras la ocurrencia de condiciones meteorológicas no sucedidas previamente. Esto aplica especialmente a los cultivos de invernadero como la berenjena y el tomate con quien Vindoo trabaja en España, Túnez y México.

Desde hace 2 años, Vindoo ha estado colaborando con el grupo Sanlucar para proporcionar estimaciones en los cultivos de uva de mesa, así como tomate en invernadero. "Esta colaboración ha permitido mejorar la visibilidad sobre las estimaciones de producción y, en consecuencia, afinar mejor en las expectativas de rendimiento de cada uno de los cuarteles de nuestra finca" afirma Juan Donoso, farm manager de la explotación de Sanlucar en Ecuador.

Vindoo está desarrollando comercialmente otros proyectos con arándano en Galicia y Portugal, además de como otros desarrollos en uva de mesa en Perú, Sudáfrica y otros países latinoamericanos. "La mejora de rentabilidad y eficiencia aportadas por el producto asociadas con el fácil escalado hacen que el potencial de desarrollo sea inmenso" asevera Miguel Peláez. Desde Vindoo, "tenemos la estrategia de continuar el crecimiento en cultivos, así como mercados para este año 2023. Nuestra ambición es convertirnos en el referente mundial de estimación de cosecha para cultivos de alto valor agregado, proporcionando un servicio holístico de inteligencia artificial orientada a la mejora de la eficiencia de la producción agrícola".

Más información en: https://vindoo.ai/

6 / Valencia Fruits

Agrocultivos Agrocultivos

El Gobierno aprueba ayudas para paliar los efectos de la sequía

El valor económico de las medidas adoptadas para el sector se cifra en 784 millones

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Consejo de Ministros aprobó el pasado 11 de mayo un real decreto-ley que incluye un paquete de medidas urgentes de apoyo al sector agrario para hacer frente a la prolongada situación de sequía y al agravamiento de las condiciones del sector primario como consecuencia de la guerra en Ucrania. Entre ellas se incluyen ayudas directas para los sectores agrícola y ganadero, que superan los 636 millones de euros. También se contemplan medidas en los ámbitos fiscal, financiero, socio-laboral que elevan el valor estimado total de las ayudas al sector agrario a 784 millones. La suma de las subvenciones agrarias y las habilitadas por el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico en materia de aguas suman unos 2.190 millones de euros.

Del importe total de ayudas directas, 355 millones de euros serán para los sectores ganaderos cárnico y lechero, 276,7 millones para la agricultura y 5 millones para la apicultura.

El real decreto-ley también incluye medidas fiscales y en este sentido quedan eximidas del pago del IBI las propiedades de los titulares de explotaciones agrícolas o ganaderas que hayan sufrido, en el ejercicio 2023, una reducción del rendimiento neto de las actividades agrarias de, al menos, un 20% en zonas con limitaciones naturales, según la normativa de la Unión Europea, o de un 30% en las demás.

En materia laboral se ha aprobado un aplazamiento en el pago de las cuotas de la Seguridad Social y por conceptos de recaudación conjunta, cuyo devengo tenga lugar entre los meses de mayo a septiembre de 2023, para las empresas incluidas en el Sistema Especial para Trabajadores por Cuenta Ajena Agrarios, y entre los meses de junio a octubre de 2023 para los trabajadores incluidos en el Sistema Especial para Trabajadores por Cuenta Propia Agrarios. Además, se prorroga, hasta el 31 de diciembre de 2023, la medida excepcional de reducción a 10 el número mínimo de jornadas reales cotizadas necesarias para acceder al subsidio agrario en las comunidades autónomas de Andalucía v de Extremadura.

Por otra parte, el Ministerio de Agricultura vuelve a incrementar en 40.485.800 euros la partida destinada a subvencionar la contratación de seguros agrarios. Esta dotación permitirá subvencionar hasta el 70% del coste de la pólizas ya contratadas —el máximo permitido por la normativa europea—



Del importe total de ayudas directas, 355 millones de euros serán para los sectores ganaderos cárnico y lechero, 276,7 millones para la agricultura y 5 millones para la apicultura. / ARCHIVO

El sector agrario y ganadero español ha visto insuficiente el paquete de ayudas

que incluyan la cobertura por riesgo de sequía en los cultivos de secano de herbáceos extensivos, olivar, uva de vinificación, almendro, avellano, kiwi, endrino, alfalfa, remolacha azucarera y maíz forrajero.

El real decreto-ley también contempla que el Ministerio de Agricultura establecerá los criterios para que, de una forma armonizada, las autoridades competentes de las comunidades autónomas puedan flexibilizar determinados requisitos de las ayudas directas de la PAC, al objeto de que las circunstancias devenidas como consecuencia de la sequía no representen impedimentos añadidos para la percepción de dichas ayudas. Así, se amplía hasta el 30 de junio el plazo para la presentación de las solicitudes. De esta forma, los agricultores dispondrán de más tiempo para la toma de decisiones sobre sus cultivos en un momento en el que la sequía produce muchas incertidumbres.

Además, se escalona en cuatro fases, en lugar de las dos que estaban establecidas, la entrada en vigor del Cuaderno Digital de Explotación. Según el tipo de explotación, se retrasa al 1 de enero de 2024 y al 1 de enero de 2025 la incorporación de la totalidad de la información obligatoria a dicho cuaderno.

En cuanto a las medidas para los regantes, los agricultores que sean titulares de derechos de riego y que hayan tenido una reducción en los suministros de agua que tienen concedidos se beneficiarán de una rebaja del canon. Esta bonificación será del 100% si la reducción en la dotación de agua supera el 60%, y del 50% si el recorte del suministro ha sido de entre el 40% y el 60%. Los beneficiarios indirectos de obras de regulación en la cuenca del Guadalquivir tendrán una reducción del canon del 50%.

El decreto contempla apoyos a la financiación con una nueva ampliación en 20 millones de euros de la dotación para la bonificación de créditos de la línea ICO-MAPA-SAECA que pueden llegar hasta el 15% del principal del préstamo. Igualmente se amplía en 3 millones la línea de financiación de avales de SAECA que son necesarios para la obtención de estos créditos.

■ REACCIONES

El sector agrario y ganadero español ha visto, en líneas generales, insuficiente el paquete de 784 millones destinadas exclusivamente al sector agrario que ha aprobado el Gobierno para combatir la sequía y piden acciones estructurales y de más calado.

El sector cooperativo agrario, aunque "no desmerece" el paquete de ayudas, cree que se queda corto y echa en falta algunas mas concretas para su sector. El director general de Cooperativas Agro-alimentarias de España, Gabriel Trenzado, ha reclamado medidas para hacer frente a "problemas estructurales" que sufren las cooperativas debido a la sequía. La falta de agua llevará a que tengan menos materia prima o ningún producto que comercializar pero, a pesar de ello, tendrán que "seguir amortizando sus infraestructuras".

Por su parte, el presidente de la organización agraria Asaja, Pedro Barato, ha considerado que estas ayudas son "netamente insuficientes" porque las pérdidas son "superiores a los 10.000 millones". El dirigente ha echado en falta más acciones en sectores como los cultivos leñosos, "en los que no sólo peligra el fruto sino también la arboleda". También ha pedido más planes para el viñedo, el olivar, el pistacho y la fruta de hueso.

Desde COAG han solicitado al Ejecutivo "apoyos de mayor calado" ante la "gravedad" de la situación, que ya afecta al "80% del territorio agrario". El secretario general de esta organización, Miguel Padilla, ha reclamado ayudas directas extraordinarias para los cerealistas, "que en muchos casos no recogerán cosecha alguna". Por otra parte, sí ha valorado las ayudas directas a la ganadería extensiva porque pueden suponer a corto plazo un pequeño "balón de oxígeno" para afrontar la alimentación suplementaria del ganado con forrajes y piensos ante la falta de pastos.

La organización agraria UPA ha valorado el decreto gubernamental y ha pedido que se otorguen, sobre todo, a las explotaciones familiares. La vicesecretaria general de UPA, Montse Cortiñas, cree que "faltan aspectos por conocer" que son "importantes". La representante de UPA ha valorado también que el Gobierno haya planteado "de forma prioritaria" al sector ganadero como receptor de las ayudas, tal y como UPA venía reclamando desde hacía tiempo, según ha dicho.

A nivel sectorial se han pronunciado los apicultores, que recibirán cinco millones de ayuda complementaria pero, a pesar de ello, creen que el montante es "insuficiente" debido a la situación de "ruina" por la que atraviesan. Las previsiones de futuro que manejan los apicultores no son favorables, ya que estiman alrededor de un 90% de pérdidas en la producción de este año y, por ello, han pedido más ayudas directas que alcancen los 10 euros por explotación.



López Miras visitó las fincas afectadas por el granizo en Lorca. / CARM

LORCA

El granizo arrasa cultivos de sandía

▶ VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La tormenta de granizo que descargó sobre Lorca en la tarde del sábado ha dañado "cientos de miles de hectáreas" de cultivos en las pedanías de Marchena, Tercia, La Hoya, Purias y Campillo, donde se da por perdida la cosecha de sandía y de parte del brócoli, según ha indicado el presidente local de COAG, Plácido Pérez-Chuecos.

El pedrisco cayó gran intensidad durante unos 35 minutos cubriendo de blanco los campos, destrozando los frutos, y abatiendo invernaderos y semilleros. La evaluación de daños comenzó el domingo, una vez que se pudo acceder a las fincas, que quedaron cubiertas por el hielo y el fango.

COAG da por perdida la producción de sandía, y la última fase de la cosecha de brócoli y lechuga, aunque también hay "daños en el arbolado que aún no se aprecian" pero que se harán visibles en unos días en los limonares y el olivar, ha indicado Pérez-Chuecos, que acompañó al presidente de Murcia, Fernando López Miras, en un recorrido por las fincas afectadas.

El responsable de COAG no ha ocultado que se trata de "una catástrofe para el sector" porque el granizo "se ha llevado por delante todo el ciclo de la sandía", desde la que acababa de ser plantada hasta la que estaba a punto de ser recolectada. "Hay agricultores que lo han perdido todo, la sandía grande, la mediana y la pequeña, y no tendrán ninguna producción este verano", ya que ahora no daría tiempo a retirar lo dañado e iniciar una nueva plantación, ha señalado el dirigente

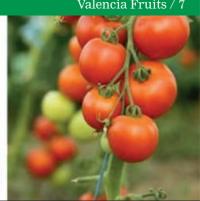
El Gobierno de Murcia solicitará al Ejecutivo central la declaración de zona catastrófica para las pedanías de la huerta de Lorca dañadas por la tormenta de granizo. El presidente de la Comunidad, Fernando López Miras, visitó el domingo varias de las fincas dañadas y señaló que "es un desastre", explicando que la producción está "perdida totalmente" en esas zonas.



Información elaborada por Óscar Orzanco

Almería España

El epicentro de negocios del productor agrícola IV Feria Internacional Agricultura Intensiva Palacio de Congresos de Aguadulce



Infoagro Exhibition cierra con buenas cifras de participación

La organización confirma que más de 40.000 visitantes profesionales han pasado por la feria 2023

La cuarta edición de Infoagro Exhibition, la feria internacional de la producción intensiva y de la industria auxiliar, celebrada del 10 al 12 de mayo en Aguadulce, concluyó con buenas cifras de participación y registró, según apuntan los organizadores, "un óptimo crecimiento en comparación con los datos de la última edición".

Tras cuatro ejercicios de inactividad, desde la feria celebrada en 2019, el Palacio de Congresos 'Cámara de Almería' se convirtió este año en el epicentro del sector, atrayendo a un gran número de visitantes y consolidando su posición como una cita internacional imprescindible para agricultores, profesionales y empresas dedicadas a la producción intensiva y la industria auxiliar en Europa.

El éxito de la feria quedó reflejado en la masiva afluencia de visitantes y empresas que se dieron cita en el recinto que albergó Infoagro Exhibition 2023. Según las primeras estimaciones de los organizadores del certamen, la feria registró un número de asistentes que supera las 40.000 personas, cifras que la organización espera ver incrementadas tras una auditoria del evento.

El número de visitantes profesionales, registrados de manera telemática para visitar la muestra almeriense, ha mostrado un crecimiento favorable respecto a pasadas ediciones. Se ha un observado que un 55% de visitantes nacionales proceden de regiones españolas donde la agricultura intensiva desempeña un papel fundamental, como Granada, Málaga, Murcia y la zona de Levante. Asimismo, en menor media se registraron visitantes profesionales provenientes de la parte nororiental de la Península Ibérica, como Aragón o Cataluña, y la cornisa Cantábrica.

En lo que respecta a los visitantes internacionales, también se ha experimentado un aumento notable de sus cifras, posiblemente motivado por el incremento durante esta edición de las empresas expositoras internacionales, cuyas nacionalidades se han contabilizado en dieciséis

La clausura de esta edición dejó un sabor de satisfacción y éxito entre los expositores y asistentes, quienes se despidieron con la certeza de haber sido testigos y haber participado en un gran evento. "Infoagro Exhibition 2023 ha sentado las bases para una industria agrícola en constante evolución, donde la tecnología, la innovación y la colaboración serán los nilares fundamentales para enfrentar los desafíos que nos depara el mañana", han señalado los organizadores del evento.



Infoagro se ha convertido en una cita imprescindible para la producción intensiva y la industria auxiliar. / ÓSCAR ORZANCO

Durante la cuarta edición de la feria se ha vivido un ambiente de dinamismo. Los buenos datos de visitantes profesionales han confirmado que, a pesar de un espacio de cuatro años de inactividad, Infoagro Exhibtion continua siendo un referente de las ferias de agricultura e industria auxiliar a nivel internacional.

La feria ha demostrado ser un punto de encuentro ideal para profesionales y empresas del sector, que han aprovechado la ocasión para presentar sus productos y servicios y establecer relaciones comerciales. La presencia de más de 600 empresas en el certamen ha permitido una gran variedad de opciones para el visitante, desde maquinaria y tecnología hasta productos frescos y procesados. Además, la voluntad de hacer negocios cara a cara ha sido fundamental en esta edición, en la que los asistentes han dejado atrás los miedos a la pandemia y han apostado por las relaciones comerciales directas. "La emoción de volver a hacer negocios cara a cara se ha visto reflejada en el dinamismo de comerciales y expositores cuyo trasiego de trabajo ha estado en constante movimiento", destacan los organizadores.

■ PREMIOS Y GALARDONES

La cuarta edición de la feria llegó a su fin con la entrega de los premios Infoagro Exhibition y la ceremonia de homenaje a los Pioneros de la Comercialización de Insumos Agrícolas. En esta edición se entregaron un total de once galardones en las categorías de Desarrollo Empresarial, Tecnología del Invernadero, Comunicación, Mejora Vegetal, VíaSmart, Comercialización, VíaEco, Nutrición Vegetal, Producción Agrícola, Sanidad Vegetal y Eficiencia en el Uso del Agua.



Foto de familia de las empresas premiadas en Infoagro Exhibition. / CARLOS BARBA



Los pioneros Rafael Centeno, Paco Manzano, Alberto Fernández Vela, Manuel Céspedes, Eduardo Vargas, Gracián Lucas, Basilio Rodríguez y Oscar Muñoz (hijo de Francisco Muñoz). / CARLOS BARBA

La ceremonia comenzó con unas palabras de la consejera de Agricultura de Andalucía. Carmen Crespo, que dio la enhorabuena a los premiados por su buen hacer en el sector agrícola. El primer premio fue entregado a la empresa Fertigro Térvalis, por su desempeño en el desarrollo empresarial. El galardón lo recogió Francisco Romero Falcóm, director comercial de Fertinagro, de la mano de Carmen Crespo.

La categoría de Tecnología de Invernadero recavó en la empresa Novagric, (Novedades Agrícolas SL) y cuyo gerente, José Francisco Martínez Tornero, fue la persona encargada de recoger el galardón en nombre de la compañía de la mano de Gabriel Amat. alcalde de Roquetas de Mar.

El director del programa Más de Uno Agricultura de Onda Cero, Alberto García García, recibió el premio de Comunicación por una trayectoria de casi 20 años de la mano de la directora de Comunicación y Prensa de Infoagro Exhibition, Lydia Medero

Con 75 años de historia, la casa de semillas Ramiro Arnedo recibió de manos de Manuel Gómez Galera, director general de Ayudas Directas y Mercados de la Junta de Andalucía, el premio a Mejora Vegetal, un galardón que recogió María Soledad Arnedo Andrés, directora de Investigación de Ramiro Arnedo.

La Alhóndiga La Unión alzó con el premio Infoagro Exhibition en la categoría de Comercialización, y su director de Marketing, Javier Carmona, recogió el premio de la mano del director territorial de Unicaja, Juan Cayuela Pérez.

La empresa Agrobío fue galardonada con el premio VíaEco, destinado a la producción ecológica y orgánica. Joaquín Carrillo, director de Negocio de Cajamar, entregó el premio a José Antonio Santorromán, gerente de la compañía.

La empresa Haifa fue reconocida con el premio Nutrición Vegetal, y su director comercial y de Marketing, Pedro Alcudia, recogía el premio de la mano del presidente de la Cámara de Comercio de Almería, Jerónimo

El veterano agricultor José Luque Rodríguez, recogía el premio Productor Agrícola, por una larga trayectoria de trabajo. Juan José Matarí Sáez, diputado en el Congreso de los Diputados, fue el encargado de entregar el galardón.

La empresa UPL se llevó el premio a Sanidad Vegetal, de la mano de Aránzazu Martín Moya, delegada del Gobierno de la Junta de Andalcía, y recogió la estatuilla Irene González, Crop Manager Hortícolas y Producto Manager Fungicidas de UPL.

Como conclusión el premio a la Eficiencia en el Uso el Agua fue otorgado a la empresa New Growing System, siendo su CEO, Manuela Belmonte Mula, la persona que recogió el galardón de la mano de Manuel Cortés Pérez, alcalde de Adra.

La cuarta edición de la feria Infoagro Exhibition se cerro con el emotivo momento vivido en la ceremonia de homenaje a los pioneros de la Comercialización de Insumos Agrícolas, un broche de oro en el que se reconoció v puso en valor la labor de Manuel Céspedes Maldonado, Gracián Lucas Acién, Basilio Rodríguez Redondo, Eduardo Vargas MArtín, Francisco Muñoz Flores, Alberto Fernández Vela, Francisco Manzano Cara y Rafael Centeno Cabrera, por toda una vida al frente de las empresas que han suministrado a la agricultura de Almería todos los insumos necesarios para su desarrollo hasta convertirse en un referente mundial de primer nivel.

AFEPASA





BIOBEST



CAJAMAR



COEXPHAL



EUROCHEM



AGRI NOVA SCIENCE



AJF INVERNADEROS



BIYECTIVA



CAMPOEJIDO



CORTEVA



FERTINAGRO



AGROBÍO



BEJO IBÉRICA



CAAE



CASI



DAYMSA



HAIFA



HISPATEC



HORTALAN



HORTAMAR



INTERSEMILLAS



JAYFER



KOPPERT



LA UNIÓN



LABCOLOR



RAMIRO ARNEDO



REPSOL



RESTRAIN



SALIPLANT



SOTRAFA



SUR SEEDS



TRADECORP



UNIVERSIDAD DE ALMERÍA



VALENCIA FRUITS



VICASOL



10 / Valencia Fruits

Agrocotizaciones

MERCADOS NACIONALES

Mercalicante

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 1 al 7 de mayo de 2023, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante. (Últimos precios recibidos.

FRUTAS	Euros/kg
Aceituna	2,5
Aguacate Hass	4,0
Albaricoque Galta R	oja4,1
	3,7
Cereza Burlat	8,0
Ciruela Red Beauty	3,1
Coco en Seco	1,1
Dátil Medjoul	7,5
Frambuesa Otras Va	riedades10,0
Fresón Ventana	3,1
Camarosa	2,2
Higo Seco	2,5
Kiwi Pulpa Verde	1,9
	6,5
	3,4
	0,8
Fino o Primafiori	0,5
Otras Variedades	0,3
Mandarina Clement	ıle0,4
	0,5
	1,0
Fortuna	0,4
	1,3
Mango Tommy Atki	าร2,4
	1,5
	0,9
	1,4
Otras Variedades	2,3
Starking o Simila	es0,9
	2,3
	2,6
Granny Smith	1,7
Melocotón Merryl F	
o Fresquilla o Pav	<u>ía3,4</u>
	2,6
	0,9
	1,1
Narania Lana Lata	14,0 0,9
	0,9
	1,0
	1,0
Nectarina Carne Bla	nca3,5
	gelino1,7
	4,3
	4,2
Grupo Solo y Sun	rise2,3
Pera Conferencia	1,3
Ercolini / morettir	ni2,2
	1,2
	1,6
Plátano Americano	o Banana1,0
De Canarias 1º	1,C
	0,5
	1,3
	1,6
	0,7
	0,4
Kesto de trutas	0,8
Sandia Con Semillas	51,2
	1,5
	riedades2,8 2,8
	2,c a3,6
	3,5
HORTALIZAS	Euros/k
	0,6
	on0,6
	2,2
Morado	2,6
Tierno o Ajete	2,0
Alcachofa Blanca de	Tudela0,8
	0,7
	1,C
Broculi o Brócoli o E	
Broculi o Brócoli o E Calabacín Verde	recol2,0
Broculi o Brócoli o E Calabacín Verde Blanco	

Calabaza De Verano.....

NALES
Cardo
Cebolla Tierna2,20
Blanca Dulce
Morada
Grano de Oro1,10 Chirivía1,00
Col de Hojas Lisas
Lombarda o Repollo Rojo0,60
Repollo de Hojas Rizadas0,50
Otras Variedades
Coliflor
Endivia2,00 Escarola Otras Variedades0,95
Espárrago Verde o Triguero4,00
Espinaca0,80
Guindilla Otras Variedades2,00
Guisante2,50
Haba Verde o Habichuela1,00
Jengibre 4,07 Judía Verde Fina 3,00
Verde Perona2,91
Otras Variedades8,00
Lechuga Cogollo2,25
Hoja de Roble1,00
Iceberg1,20
Romana
Lollo Rosso
Maíz o Millo
Nabo
Perejil0,60
Pepino Corto o Tipo Español0,50
Alpicoz2,90
Otras Variedades
Pimiento Rojo Lamuyo
Rojo California
Verde Padrón2,20
Puerro1,00
Remolacha Común o Roja1,00
Resto de Hortalizas
Seta Champiñón 2,30 Otras Variedades 4,06
Tomate Daniela / Long Life / Royesta 0,80
Asurcado Verde Raf3,00
Liso Rojo Pera1,80
Cherry2,48
Otras Variedades
Liso Rojo Canario
Liso Rojo Rama
Zanahoria Nantesa0,70
En Rama0,70
Otras Variedades1,01
PATATAS Euros/kg
Blanca Spunta (Granel)
Blanca Spunta (Confecc)
Blanca Agria (Granel)0,88
Blanca Monalisa (Granel)0,90
Blanca Liseta (Granel)0,90
Blanca Otras Variedades0,90
Roja Otras Variedades (Confect)0,50
Roja Red Pontiac (Granel)0,90
Mercabarna

Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 11 de mayo de 2023, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna.

cabarra.	
FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque	2,50
Aguacate	
Almendra	
Pomelo	1,40
Avellana	6,50
Kaki	2,00
Carambolas	4,00
Castañas	3,50
Cerezas	6,00
Cocos	1,10
Membrillo	1,00
Dátiles	3,40
Feijoas	8,00
Higo	1,70
Higos Chumbos	

Frambuesa	
	1.0
Grosellas	
Kiwis	
Lichis	4,0
Lima	
Limón	0,9
Fresa	
Fresón	3,0
Granada	2,5
Mandarina Clementina	
Satsuma	
Otras	
Mangos	2,0
Maracuyá	
Melón Galia	
Amarillo	
Piel de Sapo	
Otros	
Moras	
Nashi	
Nectarina	,
Blanca	3.0
Amarilla	
Níspero	
Nueces	
Olivas	
Papayas	
Pera Blanquilla	1 3
Verano	
Invierno	
Temprana	
Piña	
Pitahaya	
Plátanos Canario	
Importación	
Manzana Bicolor	
Amarilla	1,0
Verde	
Roja	
Otras	
Melocotón Amarillo	
Rojo Pulpa Blanca	
Rojo Pulpa Amarilla Ciruela	4,0
Uva Blanca	
Negra	2,6
Rambután	2,6 12,5
RambutánSandía con semilla	2,6 12,5 0,4
Rambután Sandía con semilla Sin semilla	2,6 12,5 0,4 0,8
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja	2,6 12,5 0,4 0,8
Rambután	2,6 12,5 0,4 0,8 1,3
Rambután	2,6 12,5 0,4 0,8 1,3 3,0
Rambután	2,6 12,5 0,4 1,3 1,3 3,0 0,9
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Eu Berenjena Larga	2,6 0,4 0,8 1,3 3,0 0,9 iros/k
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Eu Berenjena Larga Redonda	2,6 0,4 0,8 1,3 3,0 0,9 iros/k 0,7
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Eu Berenjena Larga Redonda Ajo Seco	2,6 0,4 0,8 3,0 3,0 0,9 iros/k 0,7
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Eu Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno	2,60,40,81,33,00,9 iros/k0,71,13,0
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Eu Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio	2,612,50,41,33,00,9 Iros/k0,71,13,0
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Eu Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas	2,612,50,40,81,33,00,9 Iros/k0,71,13,00,7
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Eu Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata	2,612,50,40,81,33,00,9 iros/k 0,71,13,00,70,60,5
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Eu Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja	2,66 0,44 0,88 0,99 0,7 0,7 0,6 0,7 0,6
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi	2,66 0,44 0,88 3,0 0,99 0,77 1,1,1
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol	2,6,6 12,5,5 0,4 0,8 0,9 0,9 0,7 0,7 0,7 0,5 0,5 1,0 1,0 1,0
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots	2,6,612,5,50,40,81,3,3,00,90,71,1,10,70,60,51,2,21,5
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza	2,6 2,6 3,0 3,0 0,9 0,7 1,1 0,7 0,5 1,2 1,0 1,5 1,5
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza	2,6 2,6 3,0 3,0 0,9 0,7 1,1 0,6 1,2 1,5
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabacín Cardo	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabacín Cardo	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas Lombarda	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas Lombarda China	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas Lombarda China Coliflor	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Brécol Calçots Calabaza Calabaza Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas Lombarda China Coliflor Berros	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas Lombarda China Coliflor Berros Lechuga Iceberg	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabaza Calabacín Cerdo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas Lombarda China Coliflor Berros Lechuga Iceberg Larga	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas Lombarda China Coliflor Berros Lechuga Iceberg. Larga Otras	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bróculi Brécol Calçots Calabaza Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas Lombarda China Coliflor Berros Lechuga Iceberg Larga Otras Endivia	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bréculi Brécol Calçots Calabaza Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas Lombarda China Coliflor Berros Lechuga Iceberg. Larga Otras Endivia Escarola	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bréculi Brécol Calçots Calabaza Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas Lombarda China Coliflor Berros Lechuga Iceberg. Larga Otras Endivia Escarola Espárragos Blancos	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bréculi Brécol Calçots Calabaza Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas Lombarda China Coliflor Berros Lechuga Iceberg. Larga Otras Endivia Escarola Espárragos Blancos Verdes	
Rambután Sandía con semilla Sin semilla Naranja Chirimoya Otras Frutas HORTALIZAS Berenjena Larga Redonda Ajo Seco Tierno Apio Acelgas Batata Borraja Bréculi Brécol Calçots Calabaza Calabaza Calabacín Cardo Alcachofa Cebolla Seca Figueras Tierna Pepino Col Repollo Bruselas Lombarda China Coliflor Berros Lechuga Iceberg. Larga Otras Endivia Escarola Espárragos Blancos	

Perejil	0,40
Judía	
Bobi	2,75
Perona	2,25
Fina	1,80
Otras	3,50
Nabo	0,80
Zanahoria	
Patata Blanca	0,90
Temprana	
Roja	0,90
Diit-	
Lamuyo	1,40
Verde	
Rojo	1,40
Guisante	2,50
Puerro	1,15
Rábano	0,40
Remolacha	
Tomate Maduro	0,70
Verde	1,30
Chirivía	
Otras Hortalizas	0,70
OTROS PRODUCTOS	Euros/kg
Seta	
Girgola	6,50
Rovellón-Níscalo	8,00
Champiñón	2,00
Otras Setas	10,00
Maíz	0,95
Caña de Azúcar	1,75
	0.05
Menestra	

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 9 al 12 de mayo de 2023, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

ilitada por MERCASA.	
RUTAS	Euros/kg
Albaricoques	2,70-2,50
Cerezas	6,00-5,00
resones	3,20
imones	1,20
Manzana Golden	1,00
Melón Piel de Sapo	
Naranja Navel	1,15-1,20
Nísperos	
Pera Blanquilla	1,10
Sandías	
HORTALIZAS	Euros/kg
HORTALIZAS Alcachofas	
	1,60-1,40
Alcachofas	1,60-1,40
Alcachofasechuga	1,60-1,40 0,30-0,26 1,15
Alcachofasechuga Eebolla Spárragos	1,60-1,40 0,30-0,26 1,15 1,25
Alcachofasechuga .echuga Ebolla Espárragos udías Verdes Perona	1,60-1,40 0,30-0,26 1,15 1,25 3,50-3,40
Alcachofasechuga Eebolla Spárragos	1,60-1,40 0,30-0,26 1,15 1,25 3,50-3,40 0,58
Alcachofasechuga Eebollaspárragos udías Verdes Perona Patatas Calidad	1,60-1,40 0,30-0,26 1,15 1,25 3,50-3,40 0,58 0,88
Alcachofas Lechuga Lebolla Espárragos Judías Verdes Perona Patatas Calidad Primor	1,60-1,40 0,30-0,26 1,15 1,25 3,50-3,40 0,58 0,88 1,50
Alcachofas Lechuga Lebolla Espárragos Udías Verdes Perona Patatas Calidad Primor	1,60-1,400,30-0,261,151,253,50-3,400,580,881,501,20-1,15

Mercacórdoba

Precios medios de frutas y hortalizas, correspondientes al mercado de la semana del 1 al 7 de mayo de 2023. Información facilitada por Mercacórdoba.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates	3,85
Albaricoque	3,06
Almendra	8,25
Cereza / Picota	
Ciruela	
Chirimoya	
Dátil	
Fresa / Fresón	
Granada	
Kiwi / Zespri	3,09
Limón	
Mandarina Clementina / Fortur	na /
Nadorcott	1,79
Hortanique	1,45
Mango	
Manzanas O.V	2,25
Fuji / Braeburn / Pink Kiss	1,74
Golden / Onzal Gold / Venos	ta 1,49
Royal Gala / Cardinale	1,59

Starking / Red Chief / Gloste	es /
Galaxia	
Granny Smith	1 71
Malán / Calia / Casa	1 7/
Melón / Galia / Coca Naranja Navel	1,74
Naranja Navel	1,30
Navel Late / Nanelate / Lane	elate 1,14
Late / Miaknight	0,88
Nectarina	
Níspero / Nipola	
Nuez	
Papaya	2,75
Pera Conferencia / Decana	1,77
Ercolini / Etrusca	2,46
Blanquilla o Agua	
Piña	
Plátano	
Banana	0,94
Pomelo / Rubi Start	
Sandía	1,10
Uva	
Otros Frutos Secos	
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga	
Ajo Seco	
Alcachofa	1,12
Apio	
Berenjena	0.80
Bróculi / Brecol	2.04
Calabacín	
Calabaza / Marrueco	
Cebolla / Chalota	1,18
Cebolleta	1.15
Champiñón	2 19
Col Repollo	0.74
Lombarda	
Coliflor / Romanescu	
Endivia	
Espárrago Verde	3,81
Espinaca	
Guisante	3.00
Haba Verde	
Judía Verde Fina (Brasileña)	
Perona / Elda / Sabinal / Em	erite3,03
Lechuga O.V	0,66
Cogollo	
Iceberg	
Nabo	
Pepino	0,/3
Perejil	1,94
Pimiento Verde	0,94
Rojo (Asar)	1,67
Puerro	
Rábano / Rabanilla	2 20
Remolacha	
Seta	
Tomate O.V	
Cherry	3,51
Daniela	
Zanahoria	1 11
Hierbabuena	
DATATAC	
PATATAS Nueva o Temprana	Euros/Kg
Nueva o Temprana	0,81
Añeja	0,60
Morcalachalma	
	_

Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 6 al 10 de mayo de 2022, en el Mercado Central de Abastecimiento de las Balmas.

Las Faillias.	
FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass	5,34
Fuerte	
Almendra	1,50
Ciruela Otras Familia Black	3,25
Golden Japan y Songold	3,25
Coco Otras Variedades	
Dátil Deglet Nou	3,87
Fresa	6,64
Fresón Otras Variedades	9,95
Granada Otras Variedades	3,70
Higo Chumbo	1,56
Kiwi Kiwigold	
Pulpa Verde	4,15
Limón Fino o Primafiori	
Otras Variedades	
Verna	
Mandarina Clemenlate	
Clemenule	

1,00

Hinojo.

MERCADOS NACIONALES

Manga Kent	1,8 8.4
Mango Tommy Atkins	1,7
Manzanas Fuji	2,0
Golden Royal Gala	
Granny Smith	1,4
Staking o Similares	1,6
Otras Variedades Melocotón Merryl y Elegant Lady	1,6 , 5.5
Melón Piel de Sapo	
Amarillo	2,0
Otras Variedades	
Futuro	
Amarillo	2,0
Naranja Valencia Late Otras Variedades	0,9
Lane Late	0,9
Navel	
Navel Late Nectarina Carne Blanca	
Níspero Algerie o Argelino	
Nuez	
Papaya Grupo Solo y Sunrise Papayón (2-3 kg/ud)	1,1 0.8
Pera Conferencia	1,7
Ercolini / Morettini	2,9
Otras Variedades Piña Golden Sweet	
Pistacho	9,2
Plátanos Canarias Primera	1,4
Canarias Segunda Canarias Extra	
Pomelo Rojo	
Amarillo	1,0
Sandía Sin Semilla Con Semilla	
Uva Red Globe, Roja	3,0
Negra Otras Variedades	3,7
Blanca Otras Variedades	
Resto de frutas HORTALIZAS E	1,3 uros/kg
Acelga de Hojas Rizadas Lyon	2,7
Ajo Blanco Morado	
Tierno o Ajete	
Alcachofa Blanca de Tudela	1,9
Apio Verde Apionabo	
Berenjena Morada	
Berros	1,9
Boniato o Batata	2.2
	1,9
Calabacín Blanco Verde	1,9 1,1 0,6
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno	1,9 1,1 0,6 2,4
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo	1,9 0,6 2,4 2,3
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana	1,9 0,6 2,4 2,3 1,2
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada	1,9 0,6 2,4 2,3 1,2 1,4
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna	1,9 1,1 2,4 2,3 1,2 1,4 1,4 1,4
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis	1,9 1,1 0,6 2,3 1,2 1,4 1,4 0,8 0,9
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo	1,9 1,1 2,4 2,3 1,4 1,4 0,8 0,9
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis	1,91,10,62,41,21,41,41,41,71,71,71,3
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo Repollo Hojas Rizadas De Bruselas Coliflor	1,91,10,62,41,21,40,80,91,71,30,43,91,9
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo Repollo Hojas Rizadas De Bruselas Coliflor	1,9 1,1 1,1 1,1 1,2 1,2 1,2 1,2 1,4 1,4 1,4 1,7 1,3 1,3 1,3 1,9 1,9 1,9 1,1 1,1 1,1 1,1 1,1
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo Repollo Hojas Rizadas De Bruselas Coliflor Endivia Escarola Rizada o Frisée	1,9 1,1 1,1 1,1 1,0,6 2,4 1,2 1,4 1,4 1,4 1,4 1,7 1,7 1,3 1,3 1,9 1,9 1,9 1,9 1,9 1,9 1,9 1,9 1,9 1,9
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo Repollo Hojas Rizadas De Bruselas Coliflor Endivia Escarola Rizada o Frisée Espárrago Verde o Triguero Blanco	1,91,91,10,62,41,41,40,80,91,71,30,43,91,30,83,93,93,9
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo Repollo Hojas Rizadas De Bruselas Coliflor Endivia Escarola Rizada o Frisée Espárrago Verde o Triguero Blanco Espinacas	1,9 1,1 1,0 0,6 2,4 2,3 1,2 1,4 1,4 0,8 0,9 1,7 1,3 0,4 3,9 1,9 1,3 0,8 2,3 3,4
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo Repollo Hojas Rizadas De Bruselas Coliflor Endivia Escarola Rizada o Frisée Espárrago Verde o Triguero Blanco Espinacas Guindilla Verde	1,9
Calabacín Blanco Verde De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo Repollo Hojas Rizadas De Bruselas Coliflor Endivia Escarola Rizada o Frisée Espárrago Verde o Triguero Blanco Espinacas Guindilla Verde Roja Hinojo	1,91,91,10,62,41,21,41,40,80,91,71,30,43,91,33,93,43,43,53,5
Calabacín Blanco Verde De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cobletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo Repollo Hojas Rizadas De Bruselas. Coliflor Endivia Escarola Rizada o Frisée Espárrago Verde o Triguero Blanco Espinacas Guindilla Verde Roja Hinojo Judía Verde Boby	1,91,91,10,62,41,21,41,40,80,91,71,30,43,91,30,83,91,30,13,52,3
Calabacín Blanco Verde Verde De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo Repollo Hojas Rizadas De Bruselas Coliflor Endivia Escarola Rizada o Frisée Espárrago Verde o Triguero Blanco Espinacas Guindilla Verde Roja Hinojo Judía Verde Boby Verde Otras Variedades	1,9 1,1 1,0 0,6 2,4 1,2 1,4 1,4 1,4 1,4 1,7 1,7 1,7 1,7 1,7 1,7 1,7 1,7 1,7 1,7
Calabacín Blanco Verde Verde De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo Repollo Hojas Rizadas De Bruselas. Coliflor Endivia Escarola Rizada o Frisée Espárrago Verde o Triguero Blanco Espinacas Guindilla Verde Roja Hinojo Judía Verde Boby Verde Otras Variedades Verde Elda	1,91,91,10,62,41,41,40,80,91,71,30,43,91,30,83,91,30,13,52,3
Calabacín Blanco	1,91,91,10,62,41,41,40,80,91,71,30,43,91,30,83,91,93,52,33,40,13,52,72,72,7
Calabacín Blanco Verde Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Cebolletas o Cebolla Tierna Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo Repollo Hojas Rizadas De Bruselas Coliflor Endivia Escarola Rizada o Frisée Espárrago Verde o Triguero Blanco Espinacas Guindilla Verde Roja Hinojo Judía Verde Boby Verde Otras Variedades Verde Elda Lechuga Otras Variedades Romana Maíz o Millo	1,91,91,10,62,41,41,40,80,91,71,30,43,91,30,83,91,91,33,52,52,72,72,72,72,72,72,72,70,3
Calabacín Blanco Verde Calabaza De Invierno De Verano Cardo Cebolla Grano Oro o Valenciana Morada Recas o Similares Col China o Pekinensis Lombarda o Repollo Rojo Repollo Hojas Rizadas De Bruselas. Coliflor Endivia Escarola Rizada o Frisée Espárrago Verde o Triguero Blanco Espinacas Guindilla Verde Roja Hinojo Judía Verde Boby Verde Otras Variedades Verde Elda Lechuga Otras Variedades Romana Maíz o Millo Pepino Corto o Tipo Español	1,9 1,1 1,0 1,1 1,1 1,0 1,0 1,0 1,0 1,0 1,0
Calabacín Blanco	1,9
Calabacín Blanco	1,91,91,10,62,41,41,40,80,91,71,30,43,91,30,13,52,72,72,72,70,30,30,30,1
Calabacín Blanco	1,9
Calabacín Blanco	1,9
Calabacín Blanco	
Calabacín Blanco	1,9
Calabacín Blanco	
Calabaza De Invierno	

Zanahoria o Carlota Nantesa	1,07
Jengibre	2,25
Ñame o Yame	3,85
Yuca o Mandioca o Tapioca	0,95
Hortalizas IV Gama	5,50
Hortalizas V Gama	7,50
Resto Hortalizas	0,80
PATATAS (Granel)	Euros/kg
Blanca, Otras Variedades	0,87
Blanca Spunta	1,11
Otras Variedades	0,95
Roja Otras Variedades	0,80

Mercamadrid

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 9 al 12 de mayo de 2023, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

racilitada por MENCASA.	
FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	3,25
Cerezas	
Fresones	
Limones	
Manzana Golden	1,60
Melón Piel de Sapo	2,20
Naranja Navel	
Nísperos	
Pera Blanquilla	
Sandías	0,80
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofas	1,90
Lechuga	0,75
Cebolla	
Espárragos	
Judias Verdes Perona	2,80
Judías Verdes Perona Patatas Calidad	2,80 0,70
Patatas Calidad	2,80 0,70
Patatas Calidad	0,70
Patatas Calidad Pimientos	

Mercasevilla

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 9 al 12 de mayo de 2023, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Sevilla. Información facilitada por MERCASA.

cilitada poi MENCASA.	
FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	2,80-2,14
Cerezas	7,00-5,06
Fresones	2,48-3,30
Limones	
Manzana Golden	1,65-1,30
Melón Piel de Sapo	
Naranja Navel	0,80
Nísperos	2,35-2,00
Pera Blanquilla	1,55-1,54
Sandías	
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofas	0,85-1,00
Lechuga	0,50-0,49
Cebolla	0,96-0,90
Espárragos	4,00
Judías Verdes Perona	3,00
Patatas Calidad	0,80-0,83
Primor	0,85-0,96
Pimientos Verdes	1,19-1,06
Tomate Maduro	

Mercatenerife

Información de precios moda de frutas, hortalizas y patatas, del 8 al 14 de mayo de 2023, facilitada por el mercado central de frutas y hortalizas de Tenerife.

Aguacates Hass (local)	FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques (no local)	Aguacates Hass (local)	5,50
Ciruelas Moradas (no local) 3,30 Cocos (no local) 1,10 Chirimoya (no local) 4,75 Dátiles (no local) 12,80 Fresones (local) 4,00 (no local) 3,80 Granadas (no local) 2,95 Limón Común (local) 1,00 Primofiori (no local) 1,25 Mandarinas Ortanique (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Manzanas Fuji (no local) 2,00 Royal Gala (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Albaricoques (no local)	4,00
Ciruelas Moradas (no local) 3,30 Cocos (no local) 1,10 Chirimoya (no local) 4,75 Dátiles (no local) 12,80 Fresones (local) 4,00 (no local) 3,80 Granadas (no local) 1,00 Primofiori (no local) 1,00 Primofiori (no local) 1,25 Mandarinas Ortanique (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Manzanas Fuji (no local) 2,00 Royal Gala (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Cerezas (no local)	6,75
Chirimoya (no local) 4,75 Dátiles (no local) 12,80 Fresones (local) 4,00 (no local) 3,80 Granadas (no local) 2,95 Limón Común (local) 1,00 Primofiori (no local) 1,25 Mandarinas Ortanique (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Manzanas Fuji (no local) 2,00 Royal Gala (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00		
Dátiles (no local) 12,80 Fresones (local) 4,00 (no local) 3,80 Granadas (no local) 2,95 Limón Común (local) 1,00 Primofiori (no local) 1,25 Mandarinas Ortanique (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Manzanas Fuji (no local) 2,00 Royal Gala (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Cocos (no local)	1,10
Dátiles (no local) 12,80 Fresones (local) 4,00 (no local) 3,80 Granadas (no local) 2,95 Limón Común (local) 1,00 Primofiori (no local) 1,25 Mandarinas Ortanique (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Manzanas Fuji (no local) 2,00 Royal Gala (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Chirimoya (no local)	4,75
(no local) 3,80 Granadas (no local) 2,95 Limón Común (local) 1,00 Primofiori (no local) 1,25 Mandarinas Ortanique (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Manzanas Fuji (no local) 2,00 Granny Smith (no local) 2,00 Royal Gala (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Dátiles (no local)	12,80
(no local) 3,80 Granadas (no local) 2,95 Limón Común (local) 1,00 Primofiori (no local) 1,25 Mandarinas Ortanique (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Manzanas Fuji (no local) 2,00 Granny Smith (no local) 2,00 Royal Gala (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Fresones (local)	4,00
Limón Común (local) 1,00 Primofiori (no local) 1,25 Mandarinas Ortanique (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Manzanas Fuji (no local) 2,00 Granny Smith (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	(no local)	3,80
Limón Común (local) 1,00 Primofiori (no local) 1,25 Mandarinas Ortanique (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Manzanas Fuji (no local) 2,00 Granny Smith (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Granadas (no local)	2,95
Primofiori (no local) 1,25 Mandarinas Ortanique (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Manzanas Fuji (no local) 1,90 Granny Smith (no local) 2,00 Royal Gala (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Limón Común (local)	1,00
Otras (no local) 1,80 Manzanas Fuji (no local) 1,90 Granny Smith (no local) 2,00 Royal Gala (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Primofiori (no local)	1,25
Manzanas Fuji (no local) 1,90 Granny Smith (no local) 2,00 Royal Gala (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Mandarinas Ortanique (no loc	al) 2,00
Manzanas Fuji (no local) 1,90 Granny Smith (no local) 2,00 Royal Gala (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Otras (no local)	1,80
Granny Smith (no local) 2,00 Royal Gala (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 3,25 Melocotones Rojo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Manzanas Fuji (no local)	1,90
Royal Gala (no local) 1,65 Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Granny Smith (no local)	2,00
Golden (no local) 2,00 Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Royal Gala (no local)	1,65
Otras (no local) 1,80 Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Golden (no local)	2,00
Red Chief (no local) 1,80 Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Otras (no local)	1,80
Melocotones Rojo (no local) 3,25 Melones Piel de Sapo (no local) 2,10 (local) 1,00 Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Red Chief (no local)	1,80
(local)	Melocotones Rojo (no local)	3,25
Naranja Zumo Pequeña (local) 1,00	Melones Piel de Sapo (no loca	l) 2,10
	(local)	1,00
Calustiana (no local) 1.20	Naranja Zumo Pequeña (local)	1,00
	Salustiana (no local)	1,20

	4.4
Lane Late (no local)	
Nectarinas (no local)	3,30
Nísperos (local)	2,00
(no local)	2,50
Paraguayos (no local)	
Peras Conference (no local)	
Ercoline (no local)	
Otras (no local)	
Lima (local)	
(no local) Piña Tropical (local)	5,50
Plátanos Extra (local)	
Primera (local)	0,8
Segunda (local)	0.70
Pomelos (no local)	1,20
Sandías (local)	1,20
(no local)	1,90
Listada Sin Pepitas (no local)	
Listada Sin Pepitas (local)	1,40
Uva Red Globe (no local)	
Otras Blancas (no local)	
Papaya Hawaiana (local)	0, /(
Cubana (local) Híbrida (local)	0,70
Mango (local)	
Kiwi (no local)	
Frambuesas (no local)	
Arándanos (no local)	
	Euros/k
Acelga (local)	
Ajos (no local)	2,6
(local)	6,50
Albahaca (local)	7,50
Alcachofas (local)	3,50
Apio (local)	
(no local)	1,40
Berenjenas Moradas (local)	
Bubangos (local)	
Calabacines Redondos (local) Zucchini (local)	
Zucchini (no local)	
Calabazas (local)	
(no local)	
Cebollas Cebolletas (local)	
Blancas (local)	1,2
Blancas (no local)	1,5
Moradas (no local)	1,6
Moradas (local)	
Cebollino (local)	10,0
Coles Repollo (local)	
Lombarda (local)	1,3
Lombarda (local) China (no local)	1,3 0,7
Lombarda (local)	1,3 0,7 1,4
Lombarda (local)	1,3 0,7 1,4 2,7
Lombarda (local)	1,3 0,7 1,4 2,7 3,0
Lombarda (local)	1,3 0,7 1,4 2,7 3,0
Lombarda (local)	1,3 0,7 1,4 2,7 3,0 0,7
Lombarda (local)	1,3 0,7 1,4 2,7 3,0 0,7 1,4
Lombarda (local)	1,3i 0,7i 1,4i 2,7i 3,0i 0,7i 1,4i 4,0i 2,0i
Lombarda (local)	1,3i 0,7i 1,4i 2,7i 3,0i 0,7i 1,4i 4,0i 2,0i 2,0i 2,0i
Lombarda (local)	1,3i0,7i1,4i2,7i3,0i0,7i1,4i4,0i2,0i2,0i0,8i
Lombarda (local)	1,3i
Lombarda (local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Nabos (local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espinacas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Nabos (local) Colinabos (local)	1,31
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Nabos (local) Colinabos (local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Nabos (local) Colinabos (local) Pepinos (local)	1,3'
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Nabos (local) Colinabos (local) Pepinos (local) Perejil (local) Prerejil (local) Pimientos Verdes (local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Nabos (local) Colinabos (local) Pepinos (local)	1,3'
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Pepinos (local) Perejil (local) Perejil (local) Predes (no local) Rojo (local) Rojo (local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Pepinos (local) Perejil (local) Perejil (local) Primientos Verdes (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (no local) Padrón (local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Pepinos (local) Perejil (local) Perejil (local) Predes (no local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Padrón (local) Padrón (local) Amarillo (local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Pepinos (local) Perejil (local) Perejil (local) Primientos Verdes (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Padrón (local) Padrón (local) Puerros (local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Pepinos (local) Perejil (local) Perejil (local) Primientos Verdes (local) Rojo (local) Rojo (local) Padrón (local) Padrón (local) Puerros (local) Rabanillas (local)	1,3'
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Pepinos (local) Perejil (local) Perejil (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Padrón (local) Padrón (local) Rabanillas (local) Rabanillas (local) Rábanos (local)	1,3'
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Padrón (local) Padrón (local) Rabanillas (local) Rabanos (local) Rábanos (local)	1,3'
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Predes (no local) Rojo (no local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (no local) Padrón (local) Puerros (local) Rabanillas (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rúcula (local) Rúcula (local)	1,3'
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espinacas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Primientos Verdes (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rabanillas (local) Puerros (local) Rabanillas (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rúcula (local) Rúcula (local) Rúcula (local) Rúcula (local) Setas (no local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Predes (no local) Rojo (no local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (no local) Padrón (local) Padrón (local) Rabanillas (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rúcula (local) Rúcula (local) Setas (no local) Setas (no local) Tomates Pera (local)	1,3'
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espinacas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Primientos Verdes (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rabanillas (local) Puerros (local) Rabanillas (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rúcula (local) Rúcula (local) Rúcula (local) Rúcula (local) Setas (no local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Champiñón (no local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Lechugas Batavia (local) Lollo Rosso (local) Hoja de Roble (local) Colinabos (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Predes (no local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Padrón (local) Padrón (local) Rabanillas (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rúcula (local) Rúcula (local) Setas (no local) Pera (no local) Pera (no local) Salsa (no local) Salsa (no local)	1,3'
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Champiñón (no local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Espárrago Triguero (no local) Lespárrago Triguero (no local) Loco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Lechugas Batavia (local) Lollo Rosso (local) Poja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Polinabos (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rajo (local) Rojo (local) Padrón (local) Puerros (local) Rabanillas (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Setas (no local) Tomates Pera (local) Pera (no local) Salsa (no local) Salsa (no local) Salsa (local) Ensalada (local)	
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Espárrago Triguero (no local) Lespárrago Triguero (no local) Loco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Lechugas Batavia (local) Lollo Rosso (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Periji (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rajarín (local) Puerros (local) Puerros (local) Puerros (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Setas (no local) Setas (no local) Pera (no local) Salsa (no local) Salsa (no local) Ensalada (local) Ensalada (local) Ensalada (local)	
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Champiñón (no local) Endivias (no local) Espinacas (local) Espárrago Triguero (no local) Babárrago Triguero (no local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Perpill (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Padrón (local) Puerros (local) Puerros (local) Puerros (local) Rojo (no local) Puerros (local) Rabanillas (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Setas (no local) Setas (no local) Pera (no local) Salsa (no local) Salsa (no local) Ensalada (local) Ensalada (local) Ensalada (no local) Cherry (local)	
Lombarda (local) China (no local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espinacas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Padrón (local) Rojo (no local) Rojo (no local) Rabanillas (local) Puerros (local) Rabanillas (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Setas (no local) Pera (no local) Setas (no local) Setas (no local) Pera (no local) Salsa (no local) Salsa (no local) Ensalada (local) Ensalada (local) Ensalada (local) Cherry (local)	
Lombarda (local) China (no local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Espinacas (local) Espárrago Triguero (no local) Espárrago Triguero (no local) Lespárrago Triguero (no local) Lechugas Batavia (local) Lechugas Batavia (local) Lollo Rosso (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Perjil (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Padrón (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Padrón (local) Padrón (local) Rabanillas (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Setas (no local) Setas (no local) Setas (no local) Salsa (no local) Salsa (no local) Ensalada (local) Ensalada (local) Ensalada (local) Cherry (local) Cherry (local) Cherry (local) Tamarillo (local) Cherry (no local) Tamarillo (local)	
Lombarda (local) China (no local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espinacas (local) Espárrago Triguero (no local) Lespárrago Triguero (no local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Lechugas Batavia (local) Lollo Rosso (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Verdes (no local) Rojo (local) Rojo (local) Rajo (local) Rajo (local) Padrón (local) Padrón (local) Rabanillas (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Setas (no local) Pera (no local) Setas (no local) Salsa (no local) Salsa (no local) Chery (local) Cherry (local) Cherry (local) Tamarillo (local) Tomillo (local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Champiñón (no local) Endivias (no local) Espinacas (local) Espárrago Triguero (no local) Espárrago Triguero (no local) Lespárrago Triguero (no local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Coinabos (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Padrón (local) Rojo (no local) Rojo (no local) Rabanillas (local) Puerros (local) Rabanillas (local) Rúcula (local) Rúcula (local) Rúcula (local) Setas (no local) Setas (no local) Pera (no local) Salsa (no local) Salsa (no local) Ensalada (no local) Ensalada (no local) Cherry (local) Cherry (no local) Tamarillo (local) Cherry (no local) Tomillo (local) Cherry (no local) Tomillo (local) Tomillo (local) Cherry (no local) Tomillo (local) Cherry (no local) Zanahorias Segunda (local) Zanahorias Segunda (local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Espárrago Triguero (no local) Lespárrago Triguero (no local) Lechugas Batavia (local) Lechugas Batavia (local) Lollo Rosso (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Verdes (no local) Rojo (no local) Rojo (local) Padrón (local) Amarillo (local) Puerros (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Setas (no local) Setas (no local) Setas (no local) Comates Pera (local) Pera (no local) Salsa (no local) Chery (local) Cherry (local) Cherry (local) Cherry (local) Cherry (no local) Zanahorias Segunda (local) Segunda (no local) Segunda (no local)	
Lombarda (local) China (no local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espinacas (local) Espárrago Triguero (no local) Lespárrago Triguero (no local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Lechugas Batavia (local) Lollo Rosso (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Padrón (local) Rojo (no local) Rojo (no local) Rabanillas (local) Padrón (local) Rabanillas (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rícula (local) Setas (no local) Setas (no local) Salsa (no local) Salsa (no local) Chery (local) Ensalada (no local) Chery (local) Chery (no local) Zanahorias Segunda (local) Segunda (no local) Segunda (no local) Segunda (no local) Primera (local) Segunda (no local) Segunda (no local) Primera (local)	
Lombarda (local) China (no local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espárrago Triguero (no local) Espárrago Triguero (no local) Lespárrago Triguero (no local) Lechugas Batavia (local) Lechugas Batavia (local) Lollo Rosso (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Pardés (no local) Rojo (no local) Rojo (no local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Amarillo (local) Amarillo (local) Rábanos (local) Rúcula (local) Setas (no local) Setas (no local) Setas (no local) Setas (no local) Comates Pera (local) Pera (no local) Salsa (local) Ensalada (local) Ensalada (no local) Cherry (local) Cherry (local) Zanahorias Segunda (local) Segunda (no local) Segunda (no local) Primera (local) Batatas Otras (local)	
Lombarda (local) China (no local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espinacas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Perjil (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Pardes (no local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rabanillas (local) Amarillo (local) Rábanos (local) Rúcula (local) Rúcula (local) Setas (no local) Setas (no local) Setas (no local) Comates Pera (local) Ensalada (local)	1,3i
Lombarda (local) China (no local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Espinacas (local) Espinacas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Perjil (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Padrón (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rajo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rabanillas (local) Amarillo (local) Rábanos (local) Rábanos (local) Rúcula (local) Setas (no local) Setas (no local) Setas (no local) Comates Pera (local) Ensalada (local)	
Lombarda (local) China (no local) China (no local) China (no local) Coliflor (local) Endivias (no local) Escarolas (local) Espinacas (local) Espárrago Triguero (no local) Habichuelas Redondas (local) Coco Planas (local) Lechugas Batavia (local) Iceberg (local) Hoja de Roble (local) Lollo Rosso (local) Colinabos (local) Perjil (local) Perejil (local) Perejil (local) Perejil (local) Pardes (no local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rojo (local) Rabanillas (local) Amarillo (local) Rábanos (local) Rúcula (local) Rúcula (local) Setas (no local) Setas (no local) Setas (no local) Comates Pera (local) Ensalada (local)	

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 1 al 7 de mayo de 2022. Precios origen. Semana 18/2023.

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 Verna Todo Limón (Murcia): 0,48-0,55 €/Kg

Campaña de limón Verna ya a pleno desarrollo, recordemos que Verna es una variedad única que solo se cultiva en España y que permite suministrar el mercado europeo con limón origen europeo de mayo a julio. Además, es el único limón fresco disponible en las próximas semanas, del campo a la tienda en 48-72 horas. Desarrollo tranquilo con estabilidad de cotizaciones en campo y demanda menos activa que otras campañas debido a la situación de consumo en el mercado europeo. La prudencia y estabilidad son claves si queremos tener la oportunidad de dar salida a la producción. No hay espacio ni para la especulación ni para las compras de necesidad. Mientras tanto, siguen llegando a Europa algunos volúmenes de limón sudafricano. Por parte de Argentina los primeros limones ya están en el agua con llegadas a final de mayo.

POMELO

Ya en plena transición hacia el pomelo de Sudáfrica con buenas previsiones de calidad. La oferta mediterránea sigue disminuyendo. Los volúmenes españoles e israelíes caen en picado en el final de la campaña. Mientras tanto, las llegadas adelantadas de Sudáfrica se están desarrollando rápidamente. Aunque los volúmenes siguen siendo limitados, la calidad es muy atractiva, tanto por su sabor como por su aspecto. Así pues, la disminución momentánea de la oferta está creando tensiones y las ventas están repuntando. En consecuencia, los precios están subiendo ligeramente.

Palmera (local)	00
Berros (local) 2, Beterrada (local) 1, (no local) 2,	00
Beterrada (local)	
(no local)2,	20
(no local)	
	50
Cilantro (local)	
Chayote (local)3	
Piña Millo Dulce (local)1,	
Names (local)6,	
Yuca (no local)2,	
Piña de Millo (local)3,	
(no local)3,	
Brecol (local)	
Hierba Huerto (local)4,	
PATATAS Euros/	κg
Patatas	
	_
Otras Blancas (local) 0,	
Otras Blancas (local)	
Otras Blancas (no local)	90 70
Otras Blancas (no local) 0, Up To Date (local) 1, King Edward (no local) 0,	,90 ,70 ,95
Otras Blancas (no local) 0 Up To Date (local) 1 King Edward (no local) 0 Cara (local) 1	.90 .70 .95
Otras Blancas (no local) 0, Up To Date (local) 1, King Edward (no local) 0, Cara (local) 1, Rosada (local) 1,	,90 ,70 ,95 ,20
Otras Blancas (no local) 0 Up To Date (local) 1 King Edward (no local) 0 Cara (local) 1	,90 ,70 ,95 ,20
Otras Blancas (no local) 0 Up To Date (local) 1 King Edward (no local) 0 Cara (local) 1 Rosada (local) 1 Bonita (local) 6 Negra (local) 8	,90 ,70 ,95 ,20 ,00
Otras Blancas (no local) 0, Up To Date (local) 1, King Edward (no local) 0, Cara (local) 1, Rosada (local) 1, Bonita (local) 6, Negra (local) 8, Spunta (local) 1,	,90 ,70 ,95 ,20 ,00 ,00
Otras Blancas (no local) 0 Up To Date (local) 1 King Edward (no local) 0 Cara (local) 1 Rosada (local) 1 Bonita (local) 6 Negra (local) 8	,90 ,70 ,95 ,20 ,00 ,00
Otras Blancas (no local) 0 Up To Date (local) 1 King Edward (no local) 0 Cara (local) 1 Rosada (local) 1 Bonita (local) 6 Negra (local) 8 Spunta (local) 1 Negra Oro (local) 7 Slaney (local) 1	,90 ,70 ,95 ,20 ,00 ,00 ,20
Otras Blancas (no local) 0, Up To Date (local) 1, King Edward (no local) 0, Cara (local) 1, Rosada (local) 1, Bonita (local) 6, Negra (local) 8, Spunta (local) 1, Negra Oro (local) 7, Slaney (local) 1, Red-Cara / Druid (local) 1,	.90 .70 .95 .20 .00 .00 .20
Otras Blancas (no local) 0 Up To Date (local) 1 King Edward (no local) 0 Cara (local) 1 Rosada (local) 1 Bonita (local) 6 Negra (local) 8 Spunta (local) 1 Negra Oro (local) 7 Slaney (local) 1 Red-Cara / Druid (local) 1 Colorada Baga (local) 5	.90 .70 .95 .20 .50 .00 .20 .20
Otras Blancas (no local) 0 Up To Date (local) 1 King Edward (no local) 0 Cara (local) 1 Rosada (local) 1 Bonita (local) 6 Negra (local) 8 Spunta (local) 1 Negra Oro (local) 7 Slaney (local) 1	,90 ,70 ,95 ,20 ,00 ,00 ,20 ,20 ,20

Lonja de Albacete

Información de los precios indicativos de los cereales en origen, del día 11 de mayo de 2023. Información de FFFAGRO.

de 2023. Información de EF	EAGRO.
CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Alfalfa Rama campo 1ª	290,00
Rama campo 2ª	260,00
AVENA	
Avena	
Blanca	262,00
Rubia	267,00
Forraje Avena	190,00
CEBADA NACIONAL	
Cebada	
Pienso –62 kg/hl	246,00
Pienso –62 kg/hl Pienso +62 kg/hl	251,00
CENTENO	
Centeno	250,00
GIRASOL	
Pipa	
Alto Oléico	
Pipa de Girasol	S/C
MAÍZ NACIONAL	
Maíz sobre Secadero	271,00
TRIGO NACIONAL	
Trigo	
Duro Proté=13%	341,00
Duro Proté=12%	
Extensible Chamorro	347,00
Forrajero	270,00
Gran Fuerza w 300	383,00
Media Fuerza w –300	

Panificable	283,00
Triticales	267,00
LEGUMINOSAS	
Veza Grano	S/C
Yero Grano	S/C

Mercavalencia

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 9 al 12 de mayo de 2023, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Valencia. Información facilitada por MERCASA.

FKUIAS	Euros/kg
Albaricoques	3,00
Cereza	7,00-5,50
Fresones	2,00
Limones	
Manzana Golden	0,90
Melón Piel de Sapo	
Naranja Navel	0,90
Nísperos	2,00
Pera Blanquilla	
Sandías	
Alcachofas	0,50-0,60
Lechuga	0,60
Cebolla	
Espárragos	
Judía Verde	
Patatas Calidad	
Primor	
Pimientos Verdes	
Tomate Maduro	
Verde	

Lonja de Barcelona

Precios de los cereales, frutos secos y las legumbres, en la Lonja de Barcelona del día 9 de mayo 2023. Información facilitada por EFEAGRO.

dd por Er Er torto.	
CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Harina de Alfalfa	320,00
CEBADA	
Importación	S/C
Nacional P.E. (62-64)	278,00
CENTENO	
Centeno	S/C
COLZA	
Importación 34/36%	380,00
GARROFA	
Harina	335,00
Troceada	340,00
REMOLACHA	
Pulpa de Remolacha	318,00
GIRASOL	
Importación 34%	350,00
Semillas de Girasol	470,00
Importación 28/3	290,00
MAÍZ	
DDGs de	
Maíz Importación	368,00
Importación	261,00
Importación CE	272,00

. 19,00 . 25,00

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 18, del 1 al 7 de mayo de 2023, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural.

CÍTRICOS	Euros/Kg	Zona	
(Kg/árbol, cotización más frecuente)			
NARANJAS BLANCAS			
Valencia Late	0,35-0,45	Alicante	
Valencia Late	0,38-0,42	Castellón	
Valencia Late	0,34-0,47	L. Valencia	
LIMÓN VERNA			
Limón Verna	0,45-0,55	Alicante	
FRUTAS	Euros/Kg	Zona	
(Kg/entrada/almacén, cotiza	nción más frecuer	nte)	
Níspero Algar	0,95	Alicante	
HORTALIZAS	Euros/Kg	Zona	
(Kg/entrada/almacén, cotiza	nción más frecuen	ite)	
Acelga	0,30-0,60	Alicante	
Ajo Tierno	0,76-2,50	Alicante	
Alcachofa Consumo Fresco	0,36-0,92	Alicante	
Consumo Fresco	0,55-0,85	Castellón	
Consumo Fresco	0,35-0,52	Valencia	
Industria Corazones	0,30-0,82	Alicante	
Industria Corazones	0,33-0,70	Castellón	
Industria Perolas	0,11-0,21	Alicante	
Industria Troceado	0,27-0,36	Alicante	
Industria Troceado	0,35-0,40	Valencia	
Apio Verde	0,30-0,50	Alicante	

Berenjena		
Rayada	0,52-0,77	Alicante
Boniato Rojo	0,52-0,75	Alicante
Blanco	0,81	Castellón
Calabacín	0,25-0,52	Alicante
Calabacín	0,30-0,53	Valencia
Blanco	0,40-1,30	Castellón
Calabaza Tipo Cacahuete	0,63-1,22	Alicante
Cebolla		
Tierna (Manojo 3 uds)	0,43-0,75	Alicante
Tierna	0,60-1,00	Castellón
Spring	0,50-0,70	Valencia
Babosa	0,68-0,85	Castellón
Col Lombarda	0,30-0,32	Castellón
Brócoli	0,63-0,98	Alicante
Brócoli Industria	0,25-0,35	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,24-0,33	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,30-0,57	Castellón
Repollo Hoja Lisa	0,39-0,53	Valencia
Repollo Hoja Rizada	0,55-0,70	Castellón
Coliflor Blanca	0,44-0,76	Alicante
Blanca	0,65-1,40	Castellón
Blanca	0,87-1,08	Valencia
Espinaca	0,75-1,20	Alicante

Haba Muchamiel	0,85	Castellón
Lechuga		
Romana	0,15-0,33	Alicante
Romana	0,17-0,43	Castellón
Romana	0,22-0,31	Valencia
Little Gem	0,18-0,39	Alicante
Iceberg	0,28-0,30	Alicante
Trocadero	0,50-0,63	Alicante
Patata		
Blanca	0,52-0,70	Alicante
Blanca	0,53-0,70	Castellón
Blanca	0,37-0,62	Valencia
Roja	0,53-0,63	Castellón
Pepino		
Blanco	0,36-0,60	Alicante
Blanco	0,60-0,64	Castellón
Pimiento		
California Rojo	1,10-1,52	Alicante
California Amarillo	0,80-1,69	Alicante
California Verde	1,20-1,79	Alicante
Dulce Italia	1,29-1,46	Alicante
Lamuyo Rojo	0,80-1,54	Alicante
Lamuyo Verde	0,86-1,51	Alicante
Tomate Raff	2,13	Castellón

Valenciano	2,55-2,98	Castellón
Valenciano	1,98-2,86	Valencia
Acostillado	0,77-1,51	Alicante
Redondo Liso	2,30	Castellón
FRUTOS SECOS	Euros/Kg	Zona
(Entrada descascaradora.	Kilo grano s/rendim	iento. Cotiza
ción más frecuente)		
ALMENDRAS		
Comuna	3,46-3,56	Alicante
Comuna	3,30-3,45	Castellón
Largueta	4,91-5,01	Alicante
Marcona	6,66-6,76	Alicante
Marcona	6,50-6,90	Castellón
Planeta	3,51-3,61	Alicante
INDUSTRIALES	Euros/Kg	Zona
ACEITE		
Oliva Lampante >2°	4,50-5,10	Castellón
	1,50 5,10	
Oliva Virgen 0,8°-2°	5,30-5,40	Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2°	5,30-5,40	Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2° Oliva Virgen Extra	5,30-5,40 5,70	Castellón Castellón Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2° Oliva Virgen Extra Garrofa Entera MIEL De Azahar	5,30-5,40 5,70 0,30-0,50 3,50-3,70	Castellón Castellón Castellón Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2° Oliva Virgen Extra Garrofa Entera MIEL	5,30-5,40 5,70 0,30-0,50	Castellón Castellón Castellón Castellón Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2° Oliva Virgen Extra Garrofa Entera MIEL De Azahar	5,30-5,40 5,70 0,30-0,50 3,50-3,70	Castellón Castellón Castellón Castellón

MIJO	
Importación	650,00
SOJA	
Harina	
Soja Import. 47%	493,00
Harina Soja Nacional 47%	495,00
Aceite Crudo de Soja	945,00
Salvados de Soja	
SORGO	
Importación	
TRIGO NACIONAL	
Salvado de Trigos Finos	265,00
Forrajero	280,00
Panificable, mín. 11	290,00
Triticales	S/C
FRUTOS SECOS	Euros/Tm
ALMENDRAS	
Común 14 mm	5.950,00
Largueta 12/13 mm	
Largueta 13/14 mm	
Marcona 14/16 mm	
Marcona 16 mm	11.950,00
AVELLANA	
Negreta en grano	7.300,00
PIÑÓN	
Castilla	
Cataluña	
LEGUMBRES	Euros/Tm
GUISANTE	
Forrajero	320,00
Forrajero	
Importación	S/C
ACEITE	
Palmiste Importación	230,00
Crudo	
de Palma	1.025,00

Lonja de León Información de precios agrarios orientativos, en almacén, del día 10 de mayo de 2023, fijado en la Lonja Agropecuaria de León.

CEREALES	Euros/Im
Trigo Pienso	266,0
Cebada	250,0
Triticale	251,0
Centeno	247,0
Avena	255,0
Maíz	255,0
FORRAJES	Euros/Kg
FORRAJES AlfafaPaquete Rama	
	400,0
AlfafaPaquete Rama	400,00
AlfafaPaquete Rama Paquete Deshidratado Paja 1ª (Cebada)	400,0
AlfafaPaquete Rama Paquete Deshidratado	400,00 420,00 90,00

Lonja de Reus

Precios semanales de frutos secos, fijados hoy en la Lonja de Reus (Tarragona) del día 8 de mayo de 2023. Información facilitada por EFEAGRO.

Frutos Secos	Euros/Kg
ALMENDRA	
Guara	3,45
Comuna Ecológica	5,60
Pelona	2,45
Belona	4,75
Constantí	4,65
Vairo	3,50
Lauranne	3,50
Común	3,40
Largueta	4,85
Marcona	6,60
PIÑÓN	

1100
44,00
Euros/Libra
1,67
1,79
1,80
2,05
nanca

Lonja de Salamanca

Cotizaciones de las Mesas de Cereales y Ganada de la Lonja Agropecuaria de Salamanca del día 8 de mayo de 2023. Información facilitada por la Diputación de

Salamanca.	
CEREALES	Euros/Tm
Trigo Blando	290,00
Cebada P. E. (+64)	
Avena	272,00
Centeno	262,00
Tricale	281.00
Maíz, (14°)	279,00
LEGUMINOSAS	Euros/Tm
LEGUMINOSAS Guisantes	S/C
Garbanzo	
Pedrosillano	S/C
Lenteja Armuña	S/C
OLEAGINOSAS	Euros/Tm
Girasol (9-2-44)	S/C
Girasol	
((Alto Oleico)	S/C
Colza	S/C
FORRAJES	Euros/Tm
Forrajes (Avena)	280,00
Alfafa Empacada	260,00
Veza (Henificada)	380,00
Paja Paquete Pequeño	300,00
Paja Paquete Grande	

Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 3 de mayo de 2023. Origen almacén agricultor con capacidad de carga rápida, buen acceso y báscula. CEREALES Euros/Tm

CEREALES	Euros/IIII
TRIGO BLANDO PANIFICABLE	
Grupo 1	S/O
Grupo 2	
Grupo 3	
Grupo 4	
Grupo 5,	
Pienso Importación	265,00
TRIGO DURO	
Grupo 1	S/O
Grupo 2	
Grupo 3	
Grupo 4	
Triticale	
Nacional	S/O
Importación	
Avena	
Importación	290,00
Nacional	S/O
Cebada,	
Igual y más de 64	S/O
Menos de 64	S/O
Importación Origen Puerto.	250,00
Maíz Importación origen Puer	to262,00
Nacional	
Habas	
Nacional	S/O
Importación	428,00
Guisantes Nacional	S/O
Importación	360,00

Girasol Alto oleico +80%	485,00
Convencional	465,00
Colza	S/O
Próxima sesión el 16 de ma	avo de 2022.

Lonja de Toledo

Información de la Mesa de Cereales referida al día 11 de mayo de 2023. Precios orientativos en origen agricultor sobre camión. Condiciones de calidad OCM. Cereales-FEGA (Campaña 2022-2023).
CEREALES Euros.

CEREALES	Euros/Tm
MAÍZ	
Maíz Secadero	286,00
CEBADA	
Pienso +62 kg/Hl	269,00
Pienso -62 kg/Hl	263,00
AVENA	
Rubia	290,00
Pienso	290,00
TRIGO	
Duro Pr>12	S/C
Pienso +72 Kg/Hl	288,00
Fuerza +300w +14 pr	
Fuerza -300 +12,5 pr	S/C
Panificable	
Pr>11, W<200	S/C
Chamorro	S/C
Triticale	
Centeno	
Guisante	
Yeros	S/C
Garbanzo	
sin limpiar	S/C
Veza	
Alfafa 1ª	
Paja 1ª	100,00
NOTA: Contraste entre la ba	
de grano nacional y los dat	
de los mercados europeos y	mundial. Vo-
latilidad y pocas operaciones	
alta demanda y precios al alz	a. Bajadas en
el maís y el trigo con repeti	ciones en las
cotizaciones de las cebadas.	

Lonja de Valencia

Información de la Mesa de precios de Cítricos del Consulado de la Lonja de Valencia, de la sesión del día 8 de mayo de 2023. Campaña 2022-2023.

Próxima reunión el 25 de mayo de 2023.

2025. Campana 2022 20	23.
GRUPO NARANJAS	Euros/Kg
SUBGRUPO NAVEL	
Navelina	Sin existencias
Navel	Sin existencias
Navel Lane Late	Sin existencias
Navel Powell,	
Barnfield y Chislett	Sin existencias
GRUPO SANGRE	
Sanguelini	Sin existencias
GRUPO BLANCAS	
Salustiana	Sin existencias
Barberina	
y Mid-night	Sin existencias
Valencia Late	0,37-0,51
GRUPO MANDARINAS	Euros/Kg
GRUPO SATSUMAS	
lwasaki	Sin existencias
Okitsu	Sin existencias
Owari	Sin existencias
GRUPO CLEMENTINAS	
Clemenrubí, Orogrós	
y Basol	Sin existencias
Orunules	Sin existencias

MarisolSi	n evictorcias
MioroSi	
ArrufatinaSi	
Clemenules	
OrograndeSi	n existencias
HernandinaSi	n existencias
GRUPO HÍBRIDOS	
ClemenvillaSi	
TangoSi	
NardocottSi OrtaniqueSi	n existencias
OrriSi	in existencias
Nota: Prácticamente no hay i	tratos porque
queda muy poca producción	
Información de los precios	
la sesión celebrada en el C	
la Lonja de Valencia, del 11	de mayo de
2023.	F /T
ARROCES CÁSCARA	Euros/Tm
Gleva,	
disponible Valencia	690.00
I. Canadan	
disp. Valencia	690,00
Monsianell,	
disp. Valencia	690,00
Fonsa,	
disp. Valencia	690,00
Guadiamar, disp. Valencia	0.00-760.00
Furia,	0,00-700,00
disp. Valencia 59	0,00-600,00
Gladio y Tahibonnet,	
disp. Valencia 59	0,00-600,00
Sirio, disp. Valencia 59	0,00-600,00
Puntal59	0,00-600,00
Bomba, disp. Valencia 1.700,	00 1 700 00
Precios según rendimientos, a	
BLANCO	graner
Vaporizado,	
disp. Valencia 1.050,	00-1.100,00
Gleva, Senia, Fonsa Extra,	
disp. Valencia 1.200,	00-1.260,00
Guadiamar Extra, disp. Valencia 1.300,	00 1 270 00
Larga Índica	
disp. Valencia 1.100,	00-1.200.00
Precios por tonelada a grane	l.
SUBPRODUCTOS	
Cilindro,	
disponible Valencia 30	0,00-305,00
Medianos Corrientes, disponible Valencia 48	0.00.500.00
Medianos Gruesos,	0,00-500,00
disponible Valencia 52	0.00-550 00
CEREALES-LEGUMINOSAS	
Maíz Importación,	
disp. Puerto Valencia	269,00
NA-'- NI'I	
destino Valencia	290,00
Cebada	C/O
Nacional, dest. Val Avena Rubia,	
dest. Valencia	293.00
Blanca, dest. Valencia	
Guisantes Nacional,	
dest. Valencia	334,00
Veza ImportaciónSin	
Semilla Algodón, destino Valencia 48	2.00.405.00
destino Valencia 48 Trigo Pienso Nacional,	2,00-485,00
Tipo 1	\$/0
Tipo 2	
fruits.com / E-mail info@valenciafruits.	com

LES	Euros/Kg	Zona
oante >2°	4,50-5,10	Castellón
n 0,8°-2°	5,30-5,40 5,70	Castellón
n Extra ra	0,30-0,50	Castellón Castellón
ı d	0,50-0,50	Castelloll
	3,50-3,70	Castellón
es	3,00-3,20	Castellón
)	4,50-5,00	Castellón
Tipo 3		S/C
Tipo 4		S/C
Tipo 5		S/C
Trigo importa	ación	S/C
Precios por t	onelada a granel	
TURTOS Y I		Euros/Tm
Soja 47% ba	nja proteína,	CIC
Cassarilla de	Valencia Soja,	5/C
disponible	Tarragona	275.00
6 111 1	A	
disponible	Avena, Valencia	125.00
Alfalfa deshi	dratada, D. Pellet	S,
16% prot	., Aragón/Lérida	
	Sin	operaciones
14% prot	., Aragón/Lérida	
	Sin	operaciones
	calidad A./Lér	
	Sin	operaciones
	rasol Integral (28	
disponible	Tarragona 29	0,00-291,00
	Andalucía 30	
	rasol Alta Proteín Tarragona 35	
Palmiste,	Tarragona 35	0,00-331,00
disp. Valer	ncia 24	5 00-247 00
Harina de Co	olza, dest. Valenci	a
Gluten Feed,		
disp. Valer	ncia	305,00
Bagazo de N		
	ncia	
Pulpa seca re	emolacha granula	ada,
	isp. Tarragona	
Import di	31	8,00-319,00
Salvado de T	sp. Andalucía. 33	0,00-331,00
	estino Valencia	SIC
Hoias des	tino Valencia	264 00
	, destino Valencia	
	onelada a granel	
	Y DERIVADOS	
Variedad Ma	talafera y similar	es (origen)
ENTERA		
Zona Valenci	aSin	operaciones
	eSin	
	ónSin	
Zona Tarrago	onaSin	operaciones
Zona Ibiza	SinSin	operaciones
Zona Mallor	caSin	operaciones
	lada a granel s/re	
Troceada Int	egral.	Trailline Trees
	Sin	operaciones
Troceada sin	Harina	
	origenSin	
Troceado Fin	o, nSin	
	nSin	operaciones
Garrofín,		
LEGUMBRE	nCasi sin	euros/Tm
		Euros/1m
Disponible o	rigeri	
	nteca	S/C
Pintas	inteed	
		1.850.00
Canellini		
	170/100	
Blackeyes		1.850,00
Garrofón		2.750,00
GARBANZOS		1 000 00
ivuevos 44/4	6	1.900,00

MERCADOS NACIONALES

MERCADOS NAC
Nuevos 34/362.650,00
Nuevos 50/52
(tipo café americano)S/C
LENTEJAS
<u>USA Regulars1.700,00</u>
Laird Canadá1.600,00
<u>Stone</u> 1.400,00
Pardina Americana
Precios por tonelada, mercancía envasada.
FRUTOS SECOS Euros/Tm
CACAHUETE CÁSCARA
Chino 9/11,
disponible origen2.450,00
Chino 11/13,
disponible origen2.300,00
CACAHUETE MONDADO
Mondado Jumbo Americano 38/42
disponible Valencia2.000,00
Mondado Origen Argentina 38/42
disponible Valencia1.950,00
ALMENDRA EN GRANO CON PIEL
Marcona 14/16 mm, ValenciaS/C
Largueta 13/14 mm,
ValenciaS/C
Precios tonelada, mercancía envasada.
(Pocas operaciones)
Marcona prop, ValenciaS/C
Largueta
prop, ValenciaS/C
Comuna
prop, Valencia3.900,00
Belona
prop, Valencia4.400,00
Comuna ecológica,
ValenciaS/C
ALMENDRA REPELADA
Comuna, sobre 14 mm,
disponible Valencia7.400,00
PATATAS Euros/Tm
Agria, disponible Valencia580,00
Lavada Nueva,
origen España, disp. Val650,00
Agria Nueva,
origen España, disp. Val620,00
Lavada Ágata,
origen Francia, disp. Val520,00
Nuevas de
Cartagena440,00
Eliode, Monalisa o Similares,
origen Francia, disp. Val580,00
Precios s/origen y calidad, envas. en 25
kgs.
CEBOLLAS Euros/Tm
Variedad Sprin,
disponible origen

CEBOLLAS	Euros/Tm
Variedad Sprin,	
disponible origen	
pocas operaciones	
calibres 1 al 6, en campo	800,00
Nota: Las cotizaciones conoc	idas facilita-
das se entienden sin nuestra responsabilidad. Para cualqui	_

pueden dirigirse a la Sindicatura de este Consulado de la Lonja.

La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 1 al 7 de mayo de 2023, facilitados por Gobierno de La Rioja (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural)

danadena y Desamono n	iaiai).
CEREALES	
Trigo	
Media Fuerza	27,60
Trigo Pienso	27,00
Cebada	
Malta	S/C
Cebada	
Pienso	24,00
Tricale	25,80
HORTALIZAS	Euros/Kg
Acelga	
Amarilla	0,60
Verde	0,55
Borraja	0,70
Lechuga	
Rizada	
Cogollos	2,00
Repollo	
Hoja Rizada	0,45
Coliflor	11,40
Alcachofa	
Fresco	
Fresco	0,75
Industria	0,75
Espárrago IGP Navarra	
Fresco	2,70
Industria	
Cebolleta	0,80
Gruisante	
Verde Fresco	3,00
Haba	
Calzón	1,00
	0,65

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 Conseiería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía. Datos del 1 al 7 de mayo de 2023.

CEREALES

■ <u>De invierno</u>: Almería: En la comarca de *Los Vélez*, se viene observando que se está produciendo un encañado prematuro sin macollaje, que provocará la formación de espigas únicas y pequeñas. Cádiz: El estado fenológico oscila entre BBCH 51-69 (Espigado-floración) y BBCH 89 (Grano maduro). Los trigos duros en la comarca Campiña de Cádiz, zona San José del Valle-Arcos de la Frontera, se encuentran regular, las espigas no están completas del todo, se están secando, con parcelas alcanzando la fenología de grano pastoso y madurando. Se observan zonas con malas hierbas, estimándose una media de unos 2.000 kg/ha. En las cebadas, la planta está seca, con las espigas formadas. Las altas temperaturas van a afectar a los rendimientos. Córdoba: El estado fenológico dominante de los **cereales de invierno** en la provincia es el BBCH 83-87 (grano pastoso). El adelanto de la fenología respecto a un año normal está en torno a quince días. En general esta campaña los **cereales** no se han desarrollado lo suficiente, presentando poco porte y escaso desarrollo de la espiga, por lo que se prevén rendimientos muy bajos en grano. Puede darse por finalizada la siega de cereales para heno, que se ha secado bien en el campo y realizándose en la actualidad labores de empacado y recogida en campo. Granada: En las comarcas de *Montefrío e Iznalloz*, se observan algunas parcelas de **trigos blandos**, cebada caballar y avenas espigadas en vegas pegadas a arroyos de la zona. Se encuentran claras, no han tenido buen ahijamiento, pero están verdes de momento, aunque no llueve nada y lo más probable es que se sieguen para heno. La altura de los cultivos es baja, no sobrepasando los 20 cm. *Huelva:* Las parcelas de **trigos** en las *comarcas Condado* Litoral y Andévalo, se encuentran secas y empezarán la recolección en unos 10-15 días. Triticales como Saleroso se encuentran en fase de maduración de grano. *Málaga:* En la comarca Norte se observan parcelas de quinoa en floración, son las más adelantadas. La fenología predominante es la de crecimiento de la planta con un adelanto de diez días por las altas temperaturas. Hay menos superficie que el año pasado. Sevilla: Las elevadas temperaturas han adelantado la fenología de los cereales, las parcelas se encuentran mayoritariamente ya secas, salvo en zonas muy frescas o de regadío y con el grano en estado pastoso y duro. Avanza a buen ritmo en la provincia la siega y el empacado. Dado el escaso rendimiento en grano de esta campaña no compensa meter la cosechadora en muchas parcelas, además hay una elevada demanda de forrajes para alimentación animal de la ganadería en esta coyuntura de sequía persistente. Se produce la granazón de la quinoa.

LEGUMINOSAS

Córdoba: Los garbanzos se encuentran en vainas engordando el fruto, amarilleando las hojas de los más adelantados. Las **habas** y **guisantes** se encuentran secos, con vainas y frutos de pequeño tamaño, por lo que la producción va a ser muy corta. *Granada:* En las comarcas de *La Vega, Iznalloz* y *Montefrio* los garbanzos oscilan entre hojas multifoliadas y vainas con tamaño en crecimiento. Los guisantes y las habas se encuentran en fase de engorde del fruto con las vainas formadas. Sevilla: Se empacan las matas de guisantes secos tras la cosecha del grano. Los garbanzos se encuentran en vainas engordando el fruto, amarilleando las hojas de los más adelantados.

TUBÉRCULOS PARA CONSUMO HUMANO

Cádiz: Se está adelantando la siembra de algunas parcelas de boniatos a una densidad de 30.000 plantas/ha. En la campaña pasada en esta zona los rendimientos estuvieron en torno a 40.000 kg/ha. Sevilla: Floración y tuberización en las parcelas de la patata temprana y de media estación y retirada de los equipos de riego y recolección en las de la **patata extratemprana**, con mermas en la producción por las heladas y la seguía Plantación y primeros estadios de los esquejes de **batatas** y **boniatos** en la *Marisma*.

CULTIVOS INDUSTRIALES

En el cultivo de la **remolacha azucarera** existe unagran diferencia de fenología según las distintas fechas de siembra del cultivo. En Cádiz el estado fenológico dominante es el BBCH 43-46 (30-60 % tamaño raíz estimado) y en Sevilla con entre el 60 y el 90% del tamaño de raíz estimado. Ya se observan zonas donde la raíz se encuentra cerca de su estado final En Sevilla puede decirse que las parcelas que se han regado algo llegarán a dar media cosecha, pero las que no se han podido regar se encuentran retrasadas, alicaídas y con escaso tamaño de raíz. Se pueden ver algunas parcelas de algodón estirando los cotiledones en fincas con disponibilidad de agua de riego donde les han podido dar un riego de nascencia. Otros agricultores, pocos, han sembrado en seco, pero la mayoría está esperando la dotación prometida de agua para decidirse a sembrar con garantías de hacer nacer al cultivo.

CULTIVOS HORTÍCOLAS

■ Al aire libre: Cádiz: El melón Galia en los invernaderos de la comarca Costa Noroeste está en plena recolección, con variedades como Júcar y Bulería. Se han plantado entre diciembre y enero con densidad de 2 plantas /m2. Hay sandías que se están recolectando como la **Red Jasper**, plantada en los meses de diciembre-enero, con dosis de 4.000 plantas/ha. Córdoba: El estado fenológico predominante de las cebollas tempranas es el BBCH 41-49 (Desarrollo de las partes vegetales cosechables), comenzando la recolección de la variedad Babosa en zonas como Palma del Río y Posadas. Los rendimientos están siendo de unas 45-55 tn/ha, con predominio de los calibres 4-5-6, por lo que tanto la cantidad como la calidad es inferior a otros años, si bien las cotizaciones son altas debido a la escasez de producto. La campaña de recolección va a ser corta debido a la menor superficie cultivada en este año. Granada: En la comarca de Alhama de Granada, hay incertidumbre en las siembras de **hortícolas** debido a las restricciones de agua. En estos momentos las plantaciones no necesitan mucho caudal, pero cuando llegue junio las circunstancias cambian. Los calabacines están plantados desde hace 10-12 días. Una de las variedades más empleadas es *Sinatra*, con densidades de 1,4-2 plantas/m2. Los **tomates** están plantados desde hace una semana o 10 días. De momento no se están produciendo ataques de plagas. Las judías verdes se están plantando en estos momentos, se están instalando las cañas. *Málaga:* En la comarca de *Vélez-Málaga* se están produciendo pimientos Italianos en invernaderos plantados en septiembre. La campaña se está alargando porque las cotizaciones lo permiten. Los tomates de pera plantados en el mes de octubre se están arrancando, así como los del tipo Daniela. La campaña está finalizando. Las cotizaciones han sido aceptables pero los rendimientos han estado por debajo de otras campañas. Las berenjenas negras están cortándose en la zona de Torrox. Una de las variedades predominantes es Cristal y tiene una densidad de una planta/m2. Sevilla: Engorde de la raíz y recolección en la zanahoria. Recolección de la remolacha roja de mesa en extensivo. Desarrollo de las rastras de los melones y sandías tempranos, que ya empiezan a engordar los frutos cuajados. Desarrollo de la mata v fructificación en las parcelas destinadas a tomate de industria de *la Vega*. Contra todo pronóstico se pueden ver algunas parcelas de **pimiento** de industria en la *Marisma*. ■ <u>Protegidos:</u> *Almería*: En los cultivos protegidos del **Poniente Almeriense**, las plantaciones de **pimiento** de cultivo único están finalizando los últimos cortes y en otras plantaciones ya se están arrancando. En **tomate** las plantaciones nuevas se encuentran en plena recolección, hasta la terminación del ciclo productivo a finales de mayo primeros de junio. En berenjena, la mayoría de los invernaderos se encuentran en plena recolección, los cultivos más agotados se han arrancado, los más recientes ya han iniciado la producción. En **pepino** la cosecha de primavera se encuentra en plena producción, se mantendrá en cultivo si los precios mejoran, de lo contrario muchos agricultores arrancarán sus plantaciones. En los calabacines, la mayoría de las plantaciones están en plena recolección. En **melón** se están recolectando las variedades Categoría, Galia y Amarillo, esta semana la temperatura ha favorecido la maduración de los frutos. En la sandía siguen las recolecciones de las variedades más tempranas. Las variedades más tardías están madurando. En los semilleros se están preparando las siembras con partidas de **pimientos** principalmente. En los invernaderos de **Níjar**, prácticamente están terminadas las plantaciones de **tomate** de ciclo largo, y en plena producción las de primavera. Se están cogiendo tomates de buena calidad, y

el precio se mantiene aceptable para el agricultor. Siguen las recolecciones de las últimas plantaciones de **pimiento** que van guedando. Las **berenjenas** se encuentran en el estado fenológico de recolección. Los **calabacines** se encuentran en plena recolección, con mucha producción de frutos de buena calidad, pero los precios no acompañan. En los **pepinos** se detecta que ha habido flores con un cuajado defectuoso por los días de levante (subida de temperaturas). En los invernaderos de sandías continúa la plena recolección con muy buenas producciones y calidad, con una tendencia a la bajada de precios. Los invernaderos de melones se encuentran en plena recolección. Huelva: En el cultivo de la fresa, en la Comarca Costa encontramos que se recogen ya 700 gramos por planta en la variedad Victoria y 450 gramos por planta en la Inspire en zonas donde se tuvo que replantar. La producción normal es de unos 700 gramos. La densidad de plantas ha sido de 55.000 por hectárea. Desde el 30 de abril la producción está siendo mínima por la bajada de precios y la falta de agua suficiente para los riegos. Comienzan ya algunos abandonos en fincas con poca capacidad de suministro de agua. En el cultivo de la **frambuesa**, finalizó ya la campaña de la variedad **Adelita**. Esta variedad se plantó principalmente en el mes de octubre en invernaderos de la zona Costa (Lepe, Gibraleón y Cartaya). Otra variedad importante es la **Noelia**, también plantada principalmente en octubre de 2022. La producción muestra un retraso cifrado en unos 15 -30 días. Se recoge **arándano** de la variedad **Carelia** con producciones de 4-4,5 kg/planta y 3.500 plantas por hectárea como marco de plantación más habitual. Otra variedad en recolección actual es la Eureka. Se riegan del orden de 30-40 minutos diarios. En general se lleva un adelanto medio de unos 15 días. Está faltando agua, hay recortes del 25% en la dotación en zonas como *Lepe Cartaya* y *Gibraleón*.

FRUTALES NO CÍTRICOS

Frutos secos: Almería: En la comarca del Bajo Almanzora y zonas de Los Vélez, los almendros se encuentran en fase de engorde del fruto. La floración ha sido buena en muchas zonas y el tamaño de la almendra también hasta el momento. La falta de lluvias puede estropear la campaña en las plantaciones de secano, que son la mayoría. Hay zonas en las que ha llovido poco y ha afectado hasta la salida de hojas. Córdoba: El estado fenológico dominante en los **almendros** es el J (Fruto desarrollado) y en buen estado sanitario debido a que las condiciones meteorológicas no están siendo propicias para el desarrollo de enfermedades criptogámicas. Al igual que en el resto de cultivos leñosos se realizan labores de control de malas hierbas y de mantenimiento de cubiertas vegetales. *Granada:* En la provincia los **almendros** se encuentran en estado fenológico de engorde del fruto para todas las variedades. En las *comarcas de Guadix, Baza* y *Huéscar*, las variedades tempranas se encuentran engordando. Las variedades más tardías están con mejores perspectivas. Se observan variedades, como Largueta, cuya floración ha sido mala. La variedad Marcona tuvo una mejor floración. Las precipitaciones van a marcar de todas formas la evolución de los frutos. En las comarcas de Iznalloz y Montefrio, los almendros se encuentran en fase de engorde del fruto, con una carga media. Jaén: En las comarcas de Sierra Mágina y Sierra Sur, los almendros observados se encuentran en fase de engorde del fruto. Se observan parcelas en zonas húmedas donde los almendros tienen una buena masa foliar y una carga media de fruto con buen tamaño. En la Campiña Norte, zona de Marmolejo, las plantaciones en superintensivo están cargadas de frutos. En la comarca de *El Condado, Sierra Morena* y *Sierra de Segura* la floración de los pistachos ha finalizado y se encuentran cuajando frutos con las vainas formándose. La fenología lleva un adelanto de 15 días debido a la climatología. Las parcelas con pozos están dando un riego dos veces por semana durante 3 horas de media. *Málaga*: En la comarca de *Ronda*, los castaños se encuentran en estado fenológico de floración. Se desarrolla en su fecha natural con el hándicap de la falta de lluvias, que provocará merma en los rendimientos y calibres. El cultivo está afectado por la Avispilla del castaño y por un hongo que el calor intenso y la falta de lluvias hace que prolifere. En la zona productora ha llovido la mitad de un año normal. **Frutales de hueso y pepita**: *Huelva:* La campaña sigue con la recolección de nectarinas de carne blanca y amarilla, así como melocotones de carne amarilla. Paraguayos, albaricoques y ciruelas, tempranas salen de las fincas a buen ritmo. La floración este año vino 10-12 días antes, pero faltó frio, con un cuaje deficiente y faltando producción, entre un 30-40%. Jaén: En la comarca de Sierra Mágina, Torres y Sierra Sur Alcalá la Real se observan parcelas de cerezos con el fruto desarrollado y otras más tardías. Algunas de las variedades observadas son Summer, Burlat y California. En la zona han caído desde octubre a abril 220 l/m2 , respecto a los 400 l/m2 que suelen caer en esta zona. Sevilla: Campaña de recolección marcada por una significativa merma en el rendimiento de las parcelas de **melocotoneros** y **nectarinos tempranos** debida, paradójicamente, tanto a las heladas sufridas como a la falta de horas de frío en las fechas adecuadas.
Frutos subtropicales: Cádiz: Las plantaciones de aguacates se encuentran en plena época de cuaje y amarre de fruta. En esta semana el cuaje es excesivo en la mayoría de las parcelas observadas, éste poco a poco lo irá regulando el árbol con las caídas fisiológicas, además de las caídas mecánicas de fruta originadas por la fuerza del viento. Así mismo, se están preparando algunas parcelas con nuevas plantaciones, en la zona de *la Janda. Málaga:* La campaña de aguacate de la variedad Hass ha finalizado hace algunas semanas, algo menos la variedad Lamb Hass. Los rendimientos para el primero han sido de 4 tn/ha y de 5 tn/ha para el segundo. El año pasado no hubo apenas floración debido a la calima, con mala polinización. Este año están en fase de cuaje como cabezas de alfiler los más precoces. Llevan un adelanto de unos 15 días. En la comarca de Vélez-Málaga la fenología de los mangos oscila entre caída de pétalos y cuaje, así como fruto en crecimiento para las más adelantadas. Este año hubo poca floración, no ha habido que castrar porque la mayoría de la floración vino en abril.

CÍTRICOS

Huelva: En la Costa, la recolección de Navel Lates, como la Lane late Chislett o Powell, se puede dar por finalizada. Las Valencias quedan en algunas parcelas. El cultivo se está adaptando a la falta de agua y a los riegos de supervivencia que se prevén. En las tierra arenosas se les da una hora al día y en aquellas con mayor porcentaje de arcilla se reduce a 40 minutos de riego. El fruto, tanto de mandarinas como de naranjas, está en fase de engorde. Se puede producir descarte natural y en este mes se tratará, si se ve conveniente, contra el Piojo rojo de California. Sevilla: El estado fenológico dominante de los cítricos en general es de cuajado del fruto. Recta final de la campaña de recolección, gueda muy poca fruta en el campo. Preocupación en el sector por las escasas dotaciones de agua anunciadas para el mantenimiento de la arboleda. En esta situación de emergencia habrá que priorizar el mantenimiento vegetativo de la plantación en detrimento de la cosecha.

Granada: En la comarca de Iznalloz zona de Montejicar, Campotéjar, Montillana, Benalúa las Villas encontramos terrenos quebrados como el Puerto del Carretero. Los olivos en esa zona se encuentran más retrasados, desplegando la corola y creciendo, color verde, con borra algodonosa en muchas parcelas. En zonas de *La Vega* y *Montefrío* los olivos se encuentran con floración abundante. Jaén: En las comarcas de El Condado, Sierra Morena y La Loma, el olivar Picual se encuentra finalizando la floración, que ha sido abundante y con buena carga. Lleva un adelanto de quince días debido a las altas temperaturas. Hay poca agua para riego, aunque el 90% de la zona es de secano. En la mayor parte de las parcelas están dejando cubierta vegetal espontánea. En zonas de Sierra Mágina y Sierra Sur los olivos tienen buen aspecto, con un retraso de quince días, y la trama ha comenzado a crecer. Se les está aplicando un tratamiento foliar con fungicida y abono foliar más correctores. Sevilla: La fenología dominante del olivar es caída de pétalos y cuaje. La floración se encuentra muy avanzada en la provincia, incluso en las sierras. Aunque inicialmente el cultivo presentaba una abundante floración y buenas expectativas de cuaje, las elevadas temperaturas que viene sufriendo y la falta de humedad del terreno están provocando mucha infertilidad de la flor y abortos ováricos que finalmente parece que limitarán en buena medida la cosecha de aceituna de la próxima campaña.



Su campaña de comunicación ha logrado una gran acogida. / AMBROSIA

Ambrosia™ ocupa cada vez más espacio en el mercado de las manzanas club

La marca Ambrosia[™] ha demostrado ser una manzana única con un sabor excepcional, ideal para toda la familia

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Tras seis meses de campaña de comunicación, la manzana Ambrosia™ ocupa cada vez más espacio en el mercado de las manzanas club y se ha convertido en la reina de la cesta de la compra. Mediante una serie de acciones tanto offline como online, la marca ha conseguido captar la atención de los consumidores y posicionarse en la mente de todos aquellos que buscan una manzana sinónimo de calidad y sabor.

Durante esta campaña, Ambrosia™ ha multiplicado su presencia en medios de comunicación con una importante campaña en televisión mediante la difusión de un spot convencional de 20 segundos así como el patrocinio de los programas más populares. Gracias a esta fuerte presencia televisiva, Ambrosia™ ha demostrado ser una manzana única con un sabor excepcional, ideal para toda la familia.

Un mensaje que ha sido reforzado también por la contratación de publicidad exterior, en buses y estaciones de metro, a nivel nacional. Ambas estrategias han permitido llegar a una audiencia masiva, generando una mayor conciencia de marca y consolidando la imagen de la misma en la mente de los consumidores.

Además de potenciar su imagen en medios tradicionales, la marca ha apostado también por el canal digital, con una estudiada estrategia presencial en Redes Sociales y colaboraciones con importantes influencers del sector gastronómico.

Una presencia online que ha permitido a Ambrosia $^{\text{TM}}$ mantener un diálogo constante con los consumidores y generar un mayor impacto.

Asimismo, la campaña de comunicación ha estado un año más repleta de sorteos y premios para los consumidores, con el fin de impulsar las ventas y mantener activa la demanda. Dichas acciones promocionales han permitido a Ambrosia™ demostrar su fuerte compromiso con todos los actores que intervienen en el proceso de distribución así como premiar la confianza de sus clientes más fieles.

En definitiva, la campaña de comunicación de Ambrosia™ ha logrado una gran acogida por parte de los consumidores con resultados muy positivos.

Partenariado comercial entre Hnos. Fernández López SAU y Agroturisme Cal Modest SL

Tras el acuerdo entre ambas compañías, Hnos. Fernández López se compromete más a la producción local y ecológica

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Tras varios años de colaboración comercial mutua, Hnos. Fernández López SAU se vincula a la producción ecológica de la mano de la Sociedad Agroturisme Cal Modest SL, situada en la localidad leridana de Tornabous, donde gestiona más de 110 hectáreas de frutales ecológicos entre fruta de hueso y fruta de pepita.

Ambas sociedades han firmado un partenariado de colaboración a largo plazo uniendo el *expertise* técnico y productivo de Cal Modest en agricultura ecológica con la capacidad de distribución y el profundo conocimiento de los mercados y de los distintos canales de venta que aporta Hnos. Fernández.

Cal Modest es un ejemplo de negocio familiar en expansión. La sociedad está liderada por Ramón Crespo muy sensibilizado con el entorno natural. Sus fincas cuentan con instalaciones fotovoltaicas de las que obtiene energía eléctrica para cubrir buena parte de sus necesidades. Asimismo, utiliza técnicas de reciclado de agua de riego con las que optimiza su consumo, contribuyendo así a paliar los efectos de la actual situación de crisis hídrica, sin menoscabo para los árboles. Además recientemente utiliza animales de pasto en las fincas que les permite eliminar la maleza de los cultivos de una manera totalmente artesanal.

En conjunto Agroturisme Cal Modest gestiona más de 130.000 árboles de fruta ecológica, agrupados en varias unidades productivas, siendo una de ellas de las mayores de Cataluña, con una extensión superior a 110 hectáreas. La mayoría disponen de sistema antigranizo y



Hnos Fernández López consolida su línea ecológica. / HNOS FERNÁNDEZ LÓPEZ

antihelada que les permite minimizar riesgos meteorológicos, tan frecuentes y de tanto impacto en la actividad agrícola.

Con el partenariado comercial recientemente firmado entre ambas Compañías, Hnos. Fernández López SAU se compromete aún más a la producción local y ecológica, reforzando de manera estratégica su línea de actividad ecológica que ha ido ampliando en los últimos años con la incorporación de nuevos profesionales especialistas v con su presencia en el Biomarket de Barcelona, primer mercado central de España dedicado exclusivamente al comercio orgánico, donde cuenta con tres puestos de venta y un equipo de diez personas dedicadas al aprovisionamiento y venta de fruta bio y de proximidad tanto en España como en el resto de Europa.

La asociación con Agroturisme Cal Modest permitirá a Fernández ampliar y consolidar su línea ecológica ofreciendo a sus clientes continuidad, vinculación con el origen y con la producción de proximidad,

aportando al provecto todo el Know How operativo y comercial acumulado a lo largo de sus más de 40 años de actividad y que despliega desde sus 42 puntos de venta repartidos en los principales mercados mayoristas de España así como desde sus 7 plataformas de distribución ubicadas en Barcelona, Alicante, Sevilla, Lleida y Tenerife, y que en conjunto suman mas de 47.000 m² de instalaciones certificadas para el comercio ecológico y adaptadas todas ellas a garantizar la trazabilidad y seguridad alimentaria, así como todos los estándares y especificaciones de nuestros clientes y, en particular, los del canal de la Distribución Organizada.

Desde Hnos Fernández López han señalado, mediante un comunicado de prensa sentirse "felices por presentar a nuestros clientes esta alianza comercial con Agroturisme Cal Modest S.L. y por ofrecer a un proyecto familiar como el que representa dicha firma una salida sólida, estable y especializada hacia los mercados".

Global Omnium firma con Anecoop y el Tribunal de las Aguas el proyecto HortiGO2

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La cooperativa Anecoop, el Tribunal de las Aguas y Global Omnium firmaron el 10 de mayo un acuerdo de colaboración para liderar la evaluación y certificación del impacto ambiental de los productos agrícolas en el proyecto HortiGO2. Este proyecto tiene como objetivo la medición global de la huella hídrica y de la capacidad de absorción de la actividad desarrollada en las zonas regables de las Comunidades de Regantes de las Acequias de Rascaña, Casinos, San Pedro Apóstol de Godelleta, Llíria y Mislata.

El acuerdo permitirá compartir conocimiento y experiencia para desarrollar un modelo de etiqueta inteligente basado en normas y certificaciones bajo estándares europeos que garanticen la trazabilidad y rigor del impacto positivo de los productos, generando valor agregado para los consumidores y contribuyendo a la continuidad demográfica de las zonas rurales, así como a la preservación del patrimonio natural y la biodiversidad porque "sin agricultura no hay solución", según Juan Luis Pozo, director de sostenibilidad de Global Omnium.

El proyecto piloto también definirá la capacidad real de la agricultura, "reduciendo las emisiones de CO2 y diferenciando nuestros productos en el mercado con una certificación externa" según dice Alejandro

Monzón, presidente de Anecoop. La agricultura sostenible tiene un impacto positivo no solo en el medio ambiente, sino también en la economía local y el desarrollo económico en las áreas rurales.

La certificación de la huella de carbono, que será realizada por AENOR, representada por Ángel Luis Sánchez, director Regional del Mediterráneo, de los productos provenientes de las prácticas agrícolas sostenibles es la mayor contribución que la agricultura local, circular y sostenible, puede realizar a la lucha contra la emergencia climática. El convenio garantizará la transparencia y el rigor de la medición de la huella de carbono de los productos mediante el diseño de



El acuerdo permitirá desarrollar un modelo de etiqueta inteligente. / ANECOOP

una etiqueta inteligente certificada, lo que supone un plus de garantía para el consumidor.

Como dice el presidente del Tribunal de las Aguas, "certificar que nuestra agricultura es sostenible y colaborar con el mantenimiento de la tierra."

En conclusión, la cooperación de Global Omnium con Anecoop y con el Tribunal de las Aguas en el proyecto HortiGO2 "va a poder monetizar y demostrar que la actividad agrícola es un ejemplo de sostenibilidad y responsabilidad ambiental y económica" según Alejandro Monzón, presidente de Anecoop.

Además de ayudar a impulsar la agricultura sostenible y dar respuesta a la emergencia climática, garantizar la trazabilidad y el rigor del impacto ambiental de los productos agrícolas y la continuidad de las actividades económicas rurales.

Las semillas de calabaza y melón, clave en la elaboración de hamburguesas más saludables

Así lo ha demostrado una nueva investigación de la Universidad de Castilla-La Mancha en la que participa con la donación de semillas Vicente Peris

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Entre que acaben en la basura o que generen valor, en Vicente Peris lo tienen claro, prefieren que los subproductos generados por su actividad de IV y V gama se revaloricen y contribuyan a la economía circular. Por ello, se mueven a muchos niveles y con distintos centros de investigación, para contribuir a que desechos como la semillas o las pieles de la fruta, aporten el valor que aún tienen si se les sabe sacar el adecuado partido.

Una de esas investigaciones se lleva a cabo desde hace tres años en la Universidad de Castilla-La Mancha y sigue dando frutos. El último, un estudio realizado con hamburguesas de cordero manchego a las que han sustituido con éxito la grasa animal por aceite texturizado extraído de las semillas de melón y calabaza. Los resultados podrían extrapolarse a cualquier tipo de hamburguesa.

El proyecto busca generar alimentos funcionales, es decir, alimentos a los que se les ha sustituido algún ingrediente con el objetivo de hacerlos más saludables. En el proceso se tiene en cuenta si sería rea-



El proyecto busca generar alimentos funcionales más saludables. / PERIS

lista que la industria alimentaria incorporase estos cambios, y también la aceptación del nuevo producto por parte del consumidor. Para esto último se ha contado con un panel de cata que ha valorado las hamburguesas de su preferencia en base a su aspecto, textura y sabor.

Para la investigación, se ha testeado el comportamiento de la hamburguesa generando distintas versiones. Por una parte, se han elaborado tres hamburguesas a las que se ha sustituido la grasa animal por el aceite texturizado de calabaza en un 50%, en un 75% y en un 100%. Por otra parte, se han elaborado otras tres hamburguesas con estas mismas proporciones de grasa animal y aceite de semillas, pero en este caso de melón. Y todas ellas se han comparado con una hamburguesa tradicional, con el 100% de grasa animal.

La primera de las conclusiones es objetiva y está relacionada con los aportes nutricionales. Las hamburguesas en las que se ha empleado aceite de semillas texturizado aportan un mayor volumen de proteínas y carbohidratos totales y disponibles. Asimismo, se ha pasado de un alimento con grasas saturadas en su versión tradicional, a un alimento funcional con grasas poliinsaturadas. Es decir, los aceites de semillas, tanto de calabaza como de melón, han propiciado la producción de una hamburguesa más saludable.

En cuanto al aspecto, las hamburguesas mejor valoradas por el panel de cata, con gran diferencia sobre la versión tradicional, han sido las elaboradas con el aceite de semillas en una proporción del 100%, es decir, sin nada de grasa animal.

En textura, la hamburguesa con grasa animal ha sido la más valorada, a una distancia mínima de las hamburguesas elaboradas con los aceites de semillas, concretamente las que tenían una proporción del 50% aceite vegetal y 50% de grasa animal.

En sabor, la tradicional ha liderado la cata, aunque las diferencias no son significativas con las hamburguesas elaboradas con los aceites de semillas, especialmente el de semillas de melón en una proporción del 50% grasa animal y 50% de aceite.

"Tras nuestro estudio podemos concluir que es viable la elaboración de hamburguesas de carne de cordero manchego, sustituyendo las grasas saturadas de forma total o parcial, por aceites de semillas de calabaza y de melón texturizado. Con ello convertiríamos un producto tradicional en un alimento funcional que sería ampliamente aceptado por los consumidores, según la extrapolación de los resultados de la cata", afirma José Emilio Pardo González, responsable del proyecto y catedrático de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica y de Montes y Biotecnología de Albacete (ETSIAMB) de la Universidad de Castilla-La Mancha.

El proyecto se está desarrollando bajo el nombre 'Formulación y valorización económica de alimentos funcionales a partir de semillas ricas en ácidos grasos poliinsaturados y en antioxidantes' y ha contemplado ya varias fases con distintos productos, como los Miguelitos de La Roda y fuets, con el mismo resultado a favor de las versiones funcionales de estos alimentos.

"Está resultando muy enriquecedor colaborar con la UCLM, porque nos permite estar al tanto de investigaciones pioneras que revolucionarán nuestro sector gracias a la revalorización de ciertos subproductos, como sucede en este caso con las semillas de melón y calabaza; sin hablar del beneficio común de que con ellos se generen alimentos más saludables", afirma Alberto Montaña, director general de Peris.

Marlene® presenta su nueva carpeta varietal

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Una herramienta que remarca la variedad de aromas y sabores de las manzanas Marlene® junto con cinco chefs internacionales que encarnan los valores de su origen, sostenibilidad y calidad. Es la nueva carpeta varietal que, después de la Rueda de Aromas, constituye el segundo capítulo de la trayectoria de la manzana Hija de los Alpes hacia un nuevo concepto de comunicación en el sector de las manzanas.

Gracias a su padre, el monte. a su madre, la luz del sol y a su maestro, el tiempo, Marlene® forma su poliedrica personalidad, con una gran variedad de aromas, texturas y sabores. Para transmitir esta riqueza, el Consorcio VOG ha trabajado en colaboración con Norbert Niederkofler, el chef surtirolés que gracias a su cocina de montaña ha recibido las tres estrellas Michelin y la estrella Verde de la sostenibilidad con el restaurante St. Hubertus del Rosa Alpina – Aman Partner Hotel.

Niederkofler ha reunido a cuatro famosos chefs procedentes de España, Bélgica, Marruecos y Noruega, con los que ha creado veinticinco recetas que expresan todas las posibilidades de las distintas variedades de las manzanas Marlene®. El equipo remarca el carácter internacional de Marlene®, presente en más de veinticinco países, entre los que se encuentran las tierras originarias de los chefs involucrados en la iniciativa: la manzana, en efecto, forma parte de la cultura gastronómica local en todos los lugares del mundo. Las recetas concebidas gracias a este ambicioso proyecto se han recogido e ilustrado en las cinco nuevas carpetas de Marlene®, una para cada una de las variedades de manzana más apreciadas: Royal Gala, Golden Delicious, Granny Smith, Fuji y Red Delicious.

Cada una de las variedades es presentada por la Rueda de Aromas, con la descripción de sus características organolépticas, y es interpretada en cinco recetas, una para cada uno de los chefs internacionales del proyecto. En relación con cada receta. además, se aconseja la estación ideal en que degustarla, porque es precisamente la sucesión de las estaciones en el territorio surtirolés lo que hace especiales a las manzanas Marlene®. Las carpetas varietales, de este modo, se convierten en una verdadera guía para los consumidores v para el comercio. "Con la Rueda de Aromas hemos ilustrado de una forma nueva v atractiva el abanico de aromas y sabores

que atesora una manzana", explica Hannes Tauber, responsable de marketing del Consorcio VOG. "La carpeta varietal es el segundo paso para llevar a clientes y consumidores hacia una nueva dimensión de la manzana, con contenidos que elevan el posicionamiento y favorecen la segmentación".

■ CHEFS INTERNACIONALES

En las nuevas carpetas varietales Norbert Niederkofler pone de relieve un aspecto inédito de las manzanas Marlene®, en el que los sabores de la montaña surtirolesa se alían con la alta cocina, en línea con la filosofía Cook The Mountain del chef galardonado con tres estrellas Michelin. ¿Un ejemplo? La ceviche de montaña, donde la trucha de lago se junta con la manzana Fuji Marlene®.

A su lado, profesionales del calibre de Oliver Peña Luque, durante años chef ejecutivo del restaurante Enigma de Barcelona, galardonado con una estrella Michelin. En sus recetas rinde homenaje a sus orígenes catalanes y a la cocina internacional, con platos como brochetas de cerdo ibérico y manzanas Granny Smith en salsa teriyaki de manzana.

Desde Noruega, el jovencísimo Jimmy Øien, Michelin Young Chef 2022, aporta la filosofía an-



La carpeta varietal es una guía para los consumidores y el comercio. / MARLENE

tiderroche que ha hecho famoso a su restaurante Rest de Oslo. Y entonces la piel de pescado inflada puede convertirse en un entremés que realza el aroma de la Golden Delicious Marlene®.

La frescura de los ingredientes y la cocina gourmet son los pilares de la cocina del belga Basile De Wulf; así lo demuestran las combinaciones inesperadas de su carpaccio de manzanas Red Delicious, arenque en escabeche y mayonesa con hierbas aromáticas.

Del frío del norte de Europa, la chef Najat Kaanache nos traslada al sol de Marruecos. Las experiencias internacionales en el Per Se de Nueva York y en el Noma de Copenhague construyen una cocina sin fronteras, pero siempre ligada a su tierra originaria, como demuestra el granizado especiado de menta y manzana Royal Gala.

■ RUEDA DE AROMAS

La rueda de aromas ilustra el carácter que Marlene®, la Hija de los Alpes, desarrolla gracias a su padre, el monte, su madre, la luz del sol y el tiempo, su maestro. Realizada en colaboración con expertos en análisis sensorial y presentada con un grafismo claro y eficaz, esta herramienta nos muestra, requiriéndonos un simple vistazo, todas las características de las variedades más populares de la marca Marlene®: Fuji, Golden Delicious, Royal Gala, Granny Smith y Red Delicious.

En la rueda de aromas las propiedades de las manzanas se subdividen en tres categorías: estructura, aroma y sabor. Si son propias de la estructura características tales como la naturaleza crujiente, la jugosidad y la finura de la pulpa, el sabor puede ser dulce o ácido, y el aroma puede calificarse con adjetivos como floral, afrutado, herbáceo o especiado, por ejemplo. A cada uno de estos elementos le corresponde un tono cromático, para que podamos descubrir, con un simple vistazo, las particularidades de cada manzana Marlene®.

SISTEMA CITROCIDE® SANDÍA













SISTEMA PARA EL LAVADO HIGIÉNICO DE SANDÍA



Contacta con nosotros:



tel. (+34) 962 800 512 mov. (+34) 649 429 569



dossier Melón Sandía

La Junta estima una bajada del 5% de la superficie de melón en Almería

Sin embargo, la producción podría crecer al no surgir los problemas de cuaje que ocurrieron la temporada pasada

■ GIA. ALMERÍA

La superficie de melón en la provincia de Almería podría ver reducida su cifra esta campaña de primavera si se cumplen las estimaciones de la Consejería de Agricultura de la Junta de Andalucía. Así, prevé que podrían llegar a cultivarse 2.309 hectáreas, frente a las 2.431 hectáreas de la campaña 2021/22, lo que se traduce en una reducción de 122 hectáreas (-5%), aunque también es cierto que se observa un ligero repunte en las plantaciones tardías.

La explicación a esta posible reducción en la superficie de cultivo puede deberse a que otras hortícolas de otoño como pimiento, pepino y calabacín han tenido cotizaciones altas hasta final de ciclo, por tanto, los agricultores han mantenido el cultivo todo lo que han podido. Por otro lado, la falta de recursos

hídricos en la zona de Levante ha generado incertidumbre sobre si será posible sacar adelante los cultivos al aire libre.

Desde la Junta apuntan que también hay que tener en cuenta otros factores como que los productores de pepino y calabacín deciden no plantar frutas como sandía o melón porque, para el inicio del cultivo de ciclo de otoño y ante la falta de control de plagas como pulgón, pueden existir focos de enfermedades en su invernadero que provoque problemas para el cultivo. Por eso, insisten desde la administración, "se hace tan necesario el control biológico en primavera".

A su vez, en el caso de melón, "hay problemas a nivel comercial, debido también que se debe a la falta de variedades que aporten mayor sabor o dureza y que ayude al consumidor a demandar más esta fruta".

Por lo que se refiere a la producción esperada, desde la Consejería de Agricultura insisten en que es aún pronto para tomar las cifras como definitivas. Aun así, pese a la reducción de superficie en algo más de un centenar de hectáreas no descartan que la producción sí sea mayor que la alcanzada en la primavera de 2022. No en vano, hace un año hubo importantes problemas de cuaje por la calima y las precipitaciones; dos factores meteorológicos que este año no se han dado. Así, en el caso del melón, se prevé una producción de 102.279 toneladas, frente a las 94.776 toneladas de la campaña pasada, un incremento de un 8% aproximadamente.

■ LA ASIGNATURA PENDIENTE

Aunque Almería es pionera en el control biológico en sus cultivos hortícolas intensivos para mantener a rava las plagas, los



Las elevadas cotizaciones y la reducida oferta marcan el inicio de campaña. / GIA

cultivos de primavera como melón y sandía tienen en esta cuestión una verdadera asignatura pendiente. De esta forma, desde la Junta de Andalucía afirman que la superficie de control biológico esperada para melón en esta campaña "sigue siendo muy baja e incomprensible aun con los problemas que esto

En concreto, para melón se espera que se cultiven bajo técnicas de control biológico 530 hectáreas, tan solo el 23% de su superficie de cultivo. Esto sigue siendo insuficiente para atajar la problemática de plagas que sufre el campo, por lo que desde Agricultura remarcan "que esta situación afecta de manera directa a la producción y, por tanto, a la rentabilidad de las explotaciones". Desde la Junta insisten también en que "el apoyo administrativo para la implementación del control biológico es brutal en la provincia, a través de las OPFHs se tramitan año tras año subvenciones para organismos de control biológico por valor de más de 12 millones de euros, una ayuda importante que redunda en un mayor beneficio económico para la explotación agrícola".

■ COTIZACIONES

Las elevadas cotizaciones y la reducida oferta han marcado el inicio de la campaña del melón en Almería. El melón ocupa el séptimo lugar en el ranking de productos con mayor superficie invernada de la provincia de Almería, misma posición que representa en la escala de valor generado por la producción comercializada.







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

La superficie de sandía cae en torno a un 20 por ciento en el campo almeriense

Los buenos precios en pimiento y pepino han provocado que se alarguen los ciclos

▶ GIA. ALMERÍA.

El campo almeriense se encuentra inmerso en la campaña de primavera y las que hasta el momento eran previsiones, se han convertido en una realidad.

La superficie de sandía ha caído en torno al 20 por ciento en comparación con la campaña anterior, algo que, tal y como explica el ingeniero agrónomo almeriense Cristian Díaz, se debe "a los buenos precios de cotización que registraron algunos hortícolas como pimiento y pepino y que llevaron a los agricultores a aguantar más las cosechas".

A la hora de hablar de producción, el comportamiento ha sido más óptimo que en el ejercicio pasado "a la hora de hablar de kilos por metro cuadrado, han aumentado al compararlos con la campaña anterior", detalla Díaz, que además aporta datos, "en 2022 salían entre tres y cuatro kilos por metro cuadrado en esta fecha, mientras que este año están saliendo entre siete y ocho kilos



En la segunda semana del mes de mayo, los precios se presentan "bastante bajos" para ser sandía temprana. / GIA

por metro cuadrado, es decir, la producción se ha doblado".

En lo que se refiere a los precios, en la segunda semana del mes de mayo, se presentan "bastante bajos" para ser sandía temprana, tal y como refiere el ingeniero agrónomo, "los márgenes entre los que se mueven las cotizaciones son 20-40 céntimos el kilo, unos precios que para el agricultor resultan muy bajos, incluso en ocasiones no llega ni para cubrir gastos, ya que han aumentado al doble "A la hora de hablar de kilos por metro cuadrado, han aumentado al compararlos con la campaña anterior"

"Los márgenes entre los que se mueven las cotizaciones son 20-40 céntimos el kilo, unos precios que para el agricultor resultan muy bajos

en los cultivos de primavera", detalla Cristian Díaz. Unas cotizaciones que han caído considerablemente al compararlas con las de la semana precedente, donde se alcanzaron precios de 80 céntimos el kilo.

PLAGAS

Las altas temperaturas suelen acarrear la llegada de plagas que merman la producción. En el caso de la sandía en el campo almeriense, "el pulgón a día de hoy no está tan fuerte como el año pasado, pero sí hay presencia en algunas fincas. También están apareciendo manchas de ceniza en este cultivo", cuenta Díaz, que hace hincapié en un problema importante, el virus del cocido en sandía (CGMW), que "ya se está viendo algunas manchas en zonas de sandía".





















































WWW.PROEXPORT.ES/EMPRESAS

@Proexport_Spain









VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

COAG Almería ha solicitado a la Agencia de Información y Control Agroalimentario (AICA) la apertura de una "investigación urgente" relacionada con la grave situación que se está produciendo entre los agricultores de sandía al inicio de campaña, obligados a trabajar con precios "muy por debajo de los costes de producción actuales".

Así lo afirma el secretario provincial de COAG Almería, Andrés Góngora, "la situación está siendo un auténtico desastre", al tiempo que explica que "desde principios del mes de mayo no ha parado de bajar el precio en origen, llegando a estar muy por debajo de los costes de producción", en referencia a las cifras con las que se ha trabajado a pie de campo el 8 y 9 de mayo.

Una situación que desde la organización agraria califican de "muy grave", con una caída de los precios que alcanzan mínimos históricos, teniendo en cuenta el momento de la campaña, puesto que está arrancando la temporada de sandía.

En este sentido, Góngora incide en el hecho de que es "urgente que, de una vez por todas, se ponga en marcha la Ley de la Cadena, de verdad, y nos encontramos ante la situación perfecta. Para ello la Agencia de Información y Control Agroalimentario (AICA) tiene debe abrir ya una investigación, porque existe una alta probabilidad de que nos encontremos ante prácticas especulativas por parte de la gran distribución y de las cadenas de supermercados".

■ PRESIÓN SOBRE LOS PRECIOS

Desde COAG Almería insisten en que las circunstancias que rodean este inicio de campaña se ven empeoradas por la "presión sobre los precios ejercida por la gran distribución, teniendo además en cuenta el



La situación de los agricultores se ve lastrada por el bajo volumen de producción que se espera para la sandía. / VF

El precio de la sandía cae "muy por debajo" de sus costes

COAG Almería exige a la AICA una "investigación urgente" sobre el precio de la sandía, que en estos primeros días del mes de mayo ha caído hasta alcanzar mínimos históricos

bajo volumen de producción que se espera en este cultivo debido a la extrema situación de sequía que se está padeciendo y al brutal incremento de costes al que se está viendo sometido el sector agrario".

"Creemos que las cadenas de supermercados pueden estar pactando para presionar a la baja, porque no es normal que al inicio de la campaña ya estemos viendo promociones en determinados lineales, cuando además apenas hay producción", explica Góngora.



COAG Almería pide que se ponga en marcha la Ley de la Cadena. / ARCHIVO

"Desde principios del mes de mayo no ha parado de bajar el precio en origen, llegando a estar muy por debajo de los costes de producción"

"Existe una alta probabilidad de que nos encontremos ante prácticas especulativas por parte de la gran distribución y de las cadenas de supermercados"

La organización agraria no duda en afirmar que "los tintes especulativos con los que se tiñe esta situación son bastante llamativos", si se añade al contexto, además, las altas temperaturas experimentadas durante estas semanas que propician un aumento de la demanda y un consiguiente mantenimiento de los precios en los lineales de los supermercados.

"La AICA tiene que vigilar lo que está ocurriendo a lo largo de la cadena con este cultivo. No puede ser que en nuestras empresas de comercialización estén mal vendiendo un producto con un volumen de producción bajo. Algo que, además, tampoco se justifica por las importaciones de terceros países. Esto tampoco es correcto. Sabemos que está entrando producto de terceros países, pero esta no puede ser siempre la excusa para tirar los precios y hundir al agricultor. Esperemos que la campaña cambie de rumbo, pero ahora mismo la situación es muy grave", concluye Andrés Góngora.





La evolución de la excelencia



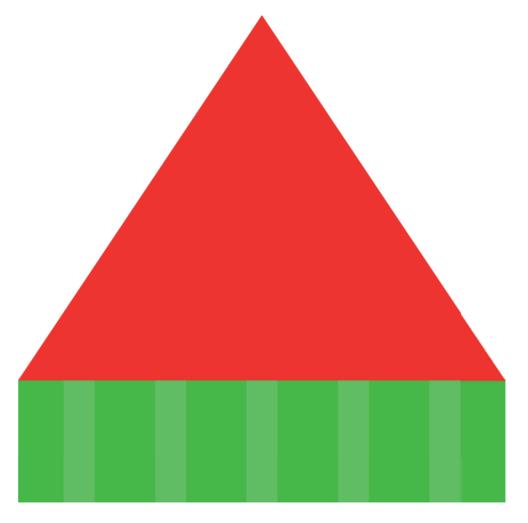
www.vicenteperis.com



DECCO Screen Near Harvest

Reduce el estrés solar y potencia la calidad.

- Mayor calibre y homogeneidad de la producción gracias al incremento de la efectividad de la fotosíntesis.
- Protege de la radiación solar excesiva difundiendo la luz.
- Certificado ecológico.







JUAN LÓPEZ / Coordinador adjunto de la sectorial de Melón y Sandía de Proexport y director-gerente de Pozo Sur

"No se prevén escenarios de falta de sandía, ni saltos en la producción"

El coordinador adjunto de la sectorial de Melón y Sandía de Proexport, Juan López, afirma que en esta campaña se mantiene la producción de sandía respecto al año pasado y califica la situación actual de "tensa calma". Explica que el buen clima de este año ha favorecido un cuaje equilibrado y lineal y que no se prevé falta de sandía ni saltos respecto a la producción.

▶ ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Cuáles son las perspectivas para la campaña de sandía en la Región de Murcia?

Juan López. La perspectiva dependerá, como cada año, del clima, ya que influye a la hora de producir. En nuestro caso mantenemos la producción igual que otros años y la situación actual la calificamos de "tensa calma".

VF. ¿En qué medida la climatología ha influido en la producción de sandía de la región?

JL. Este año ha sido y es muy bueno climatológicamente, esto ha implicado un cuaje equilibrado y lineal. Por este motivo, no se prevén escenarios de falta de sandía, ni saltos en la producción.

VF. Respecto al gran incremento de los costes, ¿de qué manera han afectado a la producción de sandía?

JL. Sobre el incremento de los costes no podemos bajar la guardia, por eso tenemos que realizar un cultivo eficiente y productivo, sin hacer demasiadas pruebas ajustándonos a la productividad.



Juan López explica las medidas que se están tomando ante la situación de sequía generalizada, y que desde Proexport se están ajustando los programas de producción a la disponibilidad de agua que poseen. / PROEXPORT

VF. En una situación donde la sequía está azotando al país de forma generalizada, ¿se están tomando medidas al respecto? **JL.** Sí, nosotros estamos ajustando los programas de producción a la disponibilidad del agua que tenemos.

VF. ¿Cuáles son las variedades por las que se decantan los productores murcianos? ¿Y los consumidores? "Sobre el incremento de los costes no podemos bajar la guardia, por eso tenemos que realizar un cultivo eficiente y productivo"

JL. Los productores murcianos se decantan principalmente por la sandía sin pepita. Los consumidores optan igualmente por "Las de buen sabor", indistintamente de si es negra o rayada.

El consumidor al final lo que más demanda es que tenga un buen sabor y, obviamente, que no tenga pepitas, ya que es más fácil y cómodo de comer.

VF. ¿Cuáles son los principales mercados europeos a los que se exporta sandía?

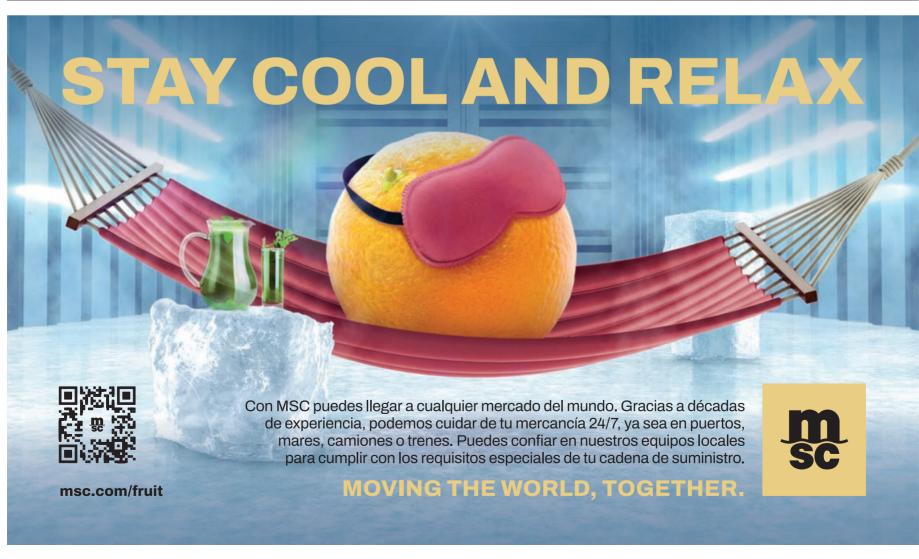
JL. Cabe destacar que los mayores consumidores de sandía son España, Alemania y Francia. Y los principales mercados europeos a los que exportamos son, igualmente, Alemania y Francia, además de Reino Unido, Suecia, Suiza, e Italia.

VF. ¿Se tiene previsto poner el foco en nuevos mercados?

JL. Por supuesto, siempre que tengamos buenas condiciones, logísticamente hablando. Así, esa logística tiene que hacer su papel adecuadamente para que lleguen las sandías en las mejores condiciones a mercados como Arabia Saudita, Canadá, etc.

VF. ¿Cuáles son los puntos clave de la Región de Murcia en cuanto producción de sandía?

JL. Principalmente, que las propias empresas tengan buenas prácticas agrícolas y sepan producir buenas sandías. Obviamente, esas son las mejores condiciones, ya que la buena práctica agrícola es sinónimo de una buena eficiencia en huella hídrica y de carbono, además de una clara apuesta por la sostenibilidad.



Conagua

Sin

En defensa del Trasvase Tajo-Segura



JOSÉ CÁNOVAS / Presidente de la sectorial de melón de Proexport

"Es probable que el estrés hídrico dificulte el rendimiento del melón"

El presidente de la sectorial de melón de Proexport, José Cánovas, explica que, a pesar de plantar las mismas hectáreas de melón que la pasada campaña, se prevé una producción mayor, pero con rendimientos inferiores debido al estrés hídrico y las altas temperaturas que se están sufriendo en las últimas semanas en la Región de Murcia y, de forma general, en todo el territorio nacional.

▶ ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Cuáles son las previsiones de producción de melón para esta campaña en la Región de Murcia?

José Cánovas. En principio vamos a disponer de la misma cantidad de hectáreas que el año pasado tanto en melón como en sandía, pero con una producción mayor. Hay un nivel de superficie igual a la campaña pasada, sin embargo, observamos ciertas dificultades respecto a la restricción de agua en algunas zonas. En principio se espera plantar lo mismo que el año pasado, pero la realidad puede ser distinta, todo cambia día a día y no se puede prever aún el tonelaje para esta campaña.

Algo que sí es evidente es que las hectáreas no se van a incrementar ni en sandía ni melón respecto al año pasado. Lo más probable es que el estrés hídrico dificulte el rendimiento, aunque todavía es pronto para afirmarlo.

De floración a recolección pasan unas cuatro o cinco semanas y aún no sabemos si tendremos buenos rendimientos. Lo más seguro es que la situación sea más favorable que el año pasado porque no estamos sufriendo, por ejemplo, problemas de plagas, algo que sí ocurrió la campaña pasada. Sin embargo, este año preocupan las altas temperaturas y el posible hongo Oídio que afec-



Cánovas explica que este año no se esperan solapamientos. / PROEXPORT

ta en este tipo de climatología. Además, el pulgón también es un gran hándicap para nosotros y faltará esperar a ver si finalmente causan daño en el melón.

El año pasado los rendimientos en sandía fueron muy malos por la climatología. En campo abierto tuvimos una merma de casi un 30% respecto al año pasado. En la campaña pasada en el mes de marzo y abril tuvimos

muchas lluvias con frío intenso. Este año, en cambio, es totalmente diferente, y ya observamos que vamos a plantar unos diez días antes lo programado. Por lo tanto, no se espera que exista solapamiento o, al menos, no un solapamiento demasiado fuerte.

Estamos viviendo temperaturas propias de junio y julio y en el centro y norte de Europa es-

"Lo más seguro es que la situación sea más favorable que el año pasado porque no estamos sufriendo problemas de plagas, algo que sí ocurrió la campaña pasada"

"El año pasado los rendimientos fueron inferiores al 30% y los incrementos de coste estuvieron por encima del 20%, ello supuso que los melones se vendieran a precio de oro"

tán teniendo máximo 15 grados, con lo cual, la demanda, de momento, está siendo muy escasa.

Sin embargo, lo que sí preocupa son las retenciones que puedan haber. Si nos retrasamos con la producción, sí que puede existir un solapamiento entre unas zonas y otras.

No todos los productores tienen la capacidad de cambiar de zonas. Algunos por sus buenas infraestructuras pueden pasar a otras zonas para obtener una mayor dotación de agua, pero otros no tienen esa capacidad y deberán hacer un encaje de bolillos. El tener temperatura más altas supone necesitar más cantidad de agua, pues existe más evaporación y esto también es un tema a tener en cuenta.

VF. ¿Cuáles son las variedades de melón por las que se decantan los productores murcianos?

JC. En primer lugar, las sandías, tanto para exportación como para mercado nacional. En segundo lugar, el melón de Piel de Sapo para mercado nacional. Y, en tercer lugar, el resto de melones destinados a exportación que engloban el melón Galia, el melón amarillo, el Cantaloup y el Charentais, así como las especialidades.

VF. Respecto a la exportación, ¿cuáles son los principales mercados a los que se destina el melón murciano?

El Charentais se destina a los mercados francófonos, es el número uno en Francia y parte de Suiza y Bélgica. El Galia, el melón Amarillo y el Cantaloup se destinan a países como Alemania, que es un mercado muy potente, y también a Holanda y Reino Unido. Los países nórdicos también importan estas variedades, aunque el número uno sigue siendo Holanda.

Respecto al consumo de melón en Europa, este se encuentra estático, mientras que el de sandía está aumentado en los últimos años.

VF. ¿En qué medida está viéndose afectada la producción de melón por los elevados costes de producción?

JC. Llevamos dos años con incrementos brutales, por encima del 20%. Ha habido lo que nosotros llamamos rondas, la primera ronda engloba todo lo relacionado con la energía. El año pasado los rendimientos fueron inferiores al 30% y los incrementos de coste estuvieron por encima del 20%, ello supuso que los melones se vendieran a precio de oro. El coste por kilo del año pasado fue de una dimensión impensable. Hubo muchos productores que tuvieron grandes dificultades.

La segunda ronda, en cambio. hace referencia a los fertilizantes, los plásticos, etc., que este año se han nivelado o incluso bajado un poco, pero nada en comparación con la subida que hemos experimentado. Sin embargo, dentro de esta segunda ronda se engloban también, por un lado, los salarios de los trabajadores que se han incrementado un 8% con la subida del Salario Mínimo Interprofesional y, por otro lado, la repercusión del agua. El agua desalada está subvencionada, pero el coste de la misma es mucho más alto

Por tanto, el coste por hectárea no ha bajado. Aun así, esperamos tener una buena producción para que el sobrecoste que tuvimos el año pasado pueda compensarse de alguna manera.

Redescubre el verdadero sabor del verano







LA **ÚNICA** SOLUCIÓN DEL MERCADO PARA EL **TRATAMIENTO**

EN LA POSTCOSECHA DEL MELÓN



SANIMELON

www.sanifruit.com





CARLOS NEMESIO / Responsable del programa de sandía de Anecoop

"Apostamos por complementar el programa de sandías produciendo con nuestros socios en otras zonas y calendarios"

El responsable del programa de sandía de Anecoop mira esta campaña con un renovado optimismo tras un 2022 "muy complicado". La confianza viene del aumento de rendimiento de la superficie previsto para este año, de la estrategia de recuperación de las zonas de cultivo en las provincias de Sevilla y Valencia y del plan acometido en Murcia para alargar la campaña hasta mediados de septiembre. "Nos hemos propuesto volver a los volúmenes de hace dos años", adelanta en esta entrevista Carlos Nemesio, quien repasa todos los puntos relevantes de una campaña de melón y sandía que promete quitar el sabor agridulce que dejó la temporada anterior.

DJULIA LUZ. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. Antes de comentar la actual campaña de melón y sandía de Anecoop, ¿qué balance y cómo valora la temporada precedente?

Carlos Nemesio. La campaña pasada fue, en general, muy complicada. Sobre todo, para la sandía. Sin ninguna duda, la climatología nos jugó una mala pasada. En las zonas productoras, el episodio de lluvias que se alargó desde febrero hasta mayo afectó al cuaje del fruto en Almería, incidiendo en la calidad de las sandías y en los kilos que produce la planta, reduciendo muchísimo el rendimiento por hectárea. En las zonas de aire libre del levante, por su parte, las lluvias continuadas impidieron la siembra, provocando un retraso de la puesta de la planta en el campo. Y todo esto ocurría mientras en Europa las temperaturas subían y con ellas la demanda. Se juntaron el hambre con las ganas de comer.

VF. ¿Se puede extraer algún punto positivo?

CN. Siendo realistas más que optimistas, cuesta sacar aspectos positivos de la campaña pasada. Destaco, en todo caso, que la demanda elevada y la oferta limitada impulsaron los precios. Resulta alentador corroborar que cuando hay demanda, los precios alcanzan un buen nivel y de manera sostenida en el tiempo. Pero lamentablemente, con la importante reducción de cosecha del año pasado, por muy buenos que fuesen los precios, en muchos casos no se cubrieron costes.

VF. Otro apunte positivo de la temporada anterior es la mejor planificación para esta campaña...

CN. Efectivamente. Este año hay un mejor planteamiento de la campaña para evitar lo que ocurrió la pasada temporada, que hubo una falta del 30% de producto en el mercado de manera sostenida durante toda la campaña. De hecho, muchos clientes que antes no le daban mucha importancia a la planificación, este año están más dispuestos a realizarla. Y esto es algo que a nosotros nos beneficia, porque nos permite organizarnos mejor.

VF. ¿Qué puede adelantarnos de esta nueva planificación de la campaña?

CN. Esta temporada hemos apostado por complementar nuestro programa de sandías,

produciendo con nuestros socios en otras zonas y en otros calendarios. Por ejemplo, una vez finalice la campaña de invernadero en Almería y dé comienzo la campaña al aire libre, desde inicio de junio hasta mediados de julio, vamos a hacer una prueba comercial en una cooperativa socia en Sevilla. La superficie será de tan solo 30 hectáreas, pero al contrario de la tendencia actual. de reducción de superficie en la zona por una cuestión de agua, nosotros apostamos por esta provincia andaluza.

Paralelamente, nos hemos planteado recuperar la zona de producción de la provincia de Valencia y, por último, en la parte final de campaña donde solemos estar centrados en Castilla-La Mancha, vamos a hacer una prueba de cultivo con unas 25 hectáreas en Yecla, en la Región de Murcia, para alargar la campaña hasta mediados de septiembre.

VF. ¿Qué datos manejan para esta campaña? ¿Cuáles son sus previsiones?

CN. Nos hemos propuesto volver a los volúmenes de hace dos años. En sandía, alcanzar los 150 millones de kilos y lograr una cuota de exportación del 14%. Si bien es complicado aventurar cómo marchará la campaña, en Almería las producciones son buenas y la climatología nos ha dado unos rendimientos en abril que perfectamente podrían ser los del mes de mayo.

La planificación para el melón es de 20 millones de kilos, pero habrá que esperar a junio para ver cómo evoluciona la demanda.

VF. Ha mencionado anteriormente que la reducción del cultivo de sandía en Sevilla es debido a la falta de agua, un problema que amenaza cultivos sin distinción alguna. ¿Puede la sequía lastrar esta campaña de melón y sandía?

CN. Si bien la falta de agua afecta más a unas zonas que a otras, la sequía que estamos viviendo en España es muy grave y puede tener serias repercusiones. Afortunadamente, las dotaciones de agua para los cultivos de ahora hasta agosto están cubiertas, pero creo que los cultivos de otoño e invierno se verán más afectados.

En esta campaña de melón y sandía la falta de agua no tendrá consecuencia a corto plazo en la oferta.



Carlos Nemesio también realiza un balance de la pasada campaña. / NEREA RODRÍGUEZ

"Las dotaciones de agua para los cultivos de ahora hasta agosto están cubiertas, en esta campaña de melón y sandía la falta de agua no tendrá consecuencia a corto plazo en la oferta"

"Nos hemos propuesto volver a los volúmenes de hace dos años: en sandía, alcanzar los 150 millones de kilos y lograr una cuota de exportación del 14% y, en melón, lograr entre 20 y 21 millones de kilos"

VF. ¿Cómo se está comportando la demanda?

CN. Hasta el momento, la demanda en España está a unos niveles normales para la fecha. Los precios de inicio de campaña suelen ser más elevados, pero es de esperar que en las próximas semanas el descenso habitual del mes de mayo dinamice la demanda. Esto, junto con un aumento de las temperaturas, resulta el estímulo perfecto para el consumo de sandía

En los mercados europeos la climatología es el factor determinante. Estas últimas semanas las máximas no han superado los 20 grados, provocando un arranque lento de la campaña.

VF. Siguiendo con la exportación, ¿qué países se considerarían competidores de España como suministrador de sandía en Europa?

CN. Ya hace bastantes años que tenemos en cuenta a Italia por ser un gran productor. También coincidimos en el calendario con Grecia y Hungría, aunque sabemos que la producción en este último ha descendido un 15% desde 2021.

Sin embargo, si tenemos que hacer mención especial a algún país en concreto, ese es Marruecos. En diez años ha doblado su producción y ha aumentado su presencia en el mercado europeo con un estándar cada vez más adaptado.

VF. ¿Qué valor añadido tiene la sandía de Anecoop y, en general, la sandía española?

CN. La sandía cultivada en España tiene un punto diferencial en cuanto a sostenibilidad y seguridad alimentaria que países como Marruecos todavía no llegan a alcanzar. Además, la calidad de nuestro producto lo sitúa en los lineales de la gran mayoría de cadenas.

VF. ¿El consumidor conoce y valora estas cualidades?

CN. El consumidor asocia la marca España con calidad. Al fin y al cabo, la calidad es un requisito preferente de consumo. Está claro que siempre habrá quien compre por precio, pero hoy en día nadie repite si ha tenido una mala experiencia de compra.

VF. ¿Qué destaca de la campaña de melón? ¿Sigue en marcha el proyecto de Anecoop para reposicionarse en el mercado del melón?

CN. Los volúmenes que comercializamos en melón no pueden compararse con lo que tenemos actualmente en sandía, nuestro producto estrella. Sin embargo, no dudamos en seguir apostando por esta categoría en sus cuatro grandes grupos — Piel de Sapo, amarillo, Galia y Cantaloupe — y buscar ese posicionamiento en el mercado.

En este sentido, llevamos mucho camino hecho sobre todo en el melón verde —siempre pensando en la calidad del producto— y por eso lanzamos hace un par de años el melón Piel de Sapo Bouquet Etiqueta Negra dirigido al consumidor nacional, sabiendo ya de antemano que el interés por el melón verde en otros mercados mayoristas europeos es menor.

Hay que tener en cuenta que en estas fechas sigue habiendo en Europa oferta de Galia, Cantaloup y amarillo de Centroamérica y de Brasil, con vistas a aguantar hasta finales de mayo, lo que produce que la demanda de origen España disminuya cada año y se reduzca la oferta.

VF. ¿Qué motivos explican este retroceso en el melón? ¿Cómo augura su futuro?

CN. Es una cuestión de oportunidad y de rentabilidad. En los primeros meses de la campaña (abril-mayo), cada vez hay más competencia y menos oportunidad comercial lo que influye en peores resultados. Paralelamente, el cultivo de sandía ha venido dando mayor rentabilidad. En los últimos 10 años la superficie cultivada de melón ha experimentado un retroceso, sobre todo al inicio de campaña, que coincide en el mercado con las producciones del hemisferio

No obstante, con el aumento de las temperaturas y el descenso de la competencia de países terceros, la demanda se activa. Sabemos que el melón tiene futuro y apostamos por la categoría con un producto de calidad.

VF. Como apunte final, ¿qué espera de esta campaña?

CN. La excelente calidad del producto y las altas temperaturas auguran buenas perspectivas de demanda.

Hemos planteado una estrategia que nos va a permitir adaptarnos mejor a los objetivos productivos y comerciales de la campaña, maximizando la rentabilidad para nuestros socios.



CRISTIAN PALACIOS / Director de marketing de Vicente Peris

"En Peris cultivamos la excelencia"

El director de marketing de Peris, Christian Palacios, explica que para ellos la marca es un compromiso. Trabajan con agricultores profesionales y cuentan con unas instalaciones y tecnologías adecuadas para ofrecer melones y sandías de gran calidad a los consumidores. Afirma que la sandía es una fruta universal, que gusta a todo el mundo, y que con los años se ha convertido en la clara representación del verano.

▶ ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. En Vicente Peris llevan produciendo melones desde 1944, ¿cuál es el secreto para mantener esa calidad y reconocimiento internacional durante tantos años?

Christian Palacios. Peris es una empresa marquista y ello es una diferencia fundamental. Basa su prestigio en un producto de calidad, distinto y de variedades mucho más especiales que son más exigentes en el campo. Es necesario recordar que una empresa como Peris se queda con los productos de primera y segunda flor, es decir, mantiene siempre un estándar de calidad muy alto. Trabajamos con agricultores muy profesionales, con buenas instalaciones y con la tecnología adecuada para dar a la fruta lo que necesita en cada uno de sus diferentes estados. En Peris cultivamos fruta con un objetivo distinto, nosotros cultivamos la excelencia, nuestra marca es un compromiso.

Somos meloneros de la zona de Roca Cuiper, pedanía de Foios, unas tierras salinas que desde hace décadas son muy conocidas por dar melones con su característico toque salado y que, a su vez, ofrecen un sabor dulzón. La sandía sin pepitas, en cambio, es un fenómeno posterior, de los años 70-80, y se produce un punto de inflexión con esta novedad. Respecto a la exportación, los países de Europa descubrieron las sandías sin pepitas y su estupendo sabor y fueron los que catapultaron su consumo en gran medida.

VF. ¿Cuáles son las perspectivas para esta campaña de melón

CP. Para esta campaña preocupa especialmente la sequía, aunque el melón y la sandía tiene, en principio, garantizada la dotación de agua. Actualmente, estamos contentos y parece que las cosas van bien, las calidades son óptimas y hay demanda, pero faltará ver el comportamiento climatológico en Europa, pues son el verdadero motor de consumo. Por ahora, las temperaturas se han controlado, los cuajes van bien v quizás se adelante la campaña, seguramente baje la producción, pero pueden subir los márgenes y puede ser un año interesante.



Palacios señala "que se requiere mucho músculo financiero y tirón empresarial para resistir la crisis actual". / PERIS



Peris basa su prestigio en un producto de calidad, distinto y de variedades de sandía mucho más exigentes. / PERIS

"Actualmente, estamos contentos y parece que las cosas van bien, las calidades son óptimas y hay demanda, pero faltará ver el comportamiento climatológico en Europa, pues son el verdadero motor de consumo"

"Nuestro objetivo es recuperar los niveles habituales, así como la calidad y la disponibilidad"

VF. Respecto a la sandía, Peris fue una de las empresas pioneras en incorporar sandías sin pepitas y es uno de los productos más vendidos en el mercado nacional e internacional, ¿a qué creen que es debido?

CP. Es una fruta universal que le gusta a todo el mundo. No tiene muchas calorías ni grasas y ofrece un sabor dulce. Es la respuesta clave a la pregunta: "¿Qué fruta tomas cuando tienes calor?". La respuesta suele ser: sandía. Es la representación clara del verano.



Palacios afirma que la sandía es una fruta universal. / ARCHIVO

VF. Peris trabaja también la IV gama de melón y sandía, ¿cómo funciona este producto entre los consumidores?

CP. Apostamos hace seis o siete años por la IV gama y nos introdujimos de lleno para ver cómo funcionaba. Empezamos a descubrir la tecnología del gas, la conservación mediante atmósfera modificada, los procesos básicos para conseguir que la fruta aguantara bien en la tarrina, las calidades v variedades necesarias para elaborar la IV gama,

qué frutas funcionaban y cuáles no. etc.

Estamos en una buena posición en este ámbito, somos una de las mejores firmas por calidad y responsabilidad en IV gama y esta supone casi el 40-50% del negocio de la empresa (dependiendo la época del año).

Se pensaba que iba a ser un producto con un crecimiento exponencial, sin embargo, no está siendo así. Está creciendo progresivamente y discretamente. Necesita contar con una exce-

lente logística de frío, una legión de chóferes, manipuladores y de fruteros que sepan que la fruta debe mantenerse 4 grados y que si sube o baja la temperatura se estropea.

Todo este procedimiento cultural asociado a la IV gama se va fraguando poco a poco y cada año va a mejor. Sin embargo, otro hándicap a tener en cuenta es la distancia, pues en productos que tienen una vida de siete días el tema de los traslados es complicado. Desde que se elabora el producto hasta que llega a destino pasan un par de días y por ello no es un producto que pueda tolerar largas distancias.

Otro condicionante es el tema de los supermercados. Están gravando con precios excesivamente altos la fruta cortada y esto condiciona el crecimiento de toda la

VF. ¿Cuáles son los principales destinos de exportación de melón y sandía para Peris?

CP. Los principales destinos de exportación de Peris son Francia, Italia y Holanda, no somos una empresa centrada en la exportación. Destinamos a mercado nacional un 85% y el resto se exporta fuera del país.

VF. Respecto al incremento de los costes, ¿en qué medida están afectando a Vicente Peris?

CP. El gran problema de esta crisis es que no nos han dejado repercutir los costes en el precio de los productos. Los supermercados han marcado unas políticas de control de precios muy duras. Si tenemos un aumento de costes en materias como los abonos, los plasticos, el agua, la logística, el combustible, etc. y no nos dejan repercutir esos costes en el precio del producto, se requiere de mucho músculo financiero y tirón empresarial para poder resistir la situación.

VF. ¿Qué objetivos se marca Peris para esta campaña de melón

CP. Después de un año tan malo como fue el pasado, nuestro objetivo es recuperar los niveles habituales, así como la calidad y la disponibilidad. Esperamos que los crecimientos sean asumibles en cuanto a IV gama. Crecer progresivamente y no de manera rápida v trepidante, sino paulatinamente, asumiendo todos los retos de manera equilibrada.

Menos melón y más sandía en Castilla-La Mancha

La superficie de melón cae un 5% hasta las 5.500 hectáreas, mientras que la de sandía crece un 10% y alcanza las 3.300 h

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Hace apenas unas semanas se daba por terminada en Castilla-La Mancha la siembra temprana con manta térmica del melón y la sandía —que supone alrededor del 10% de la superficie que se sembrará en total— a la vez que arrancaban las primeras siembras a cielo descubierto, que se han adelantado por las altas temperaturas que estamos viviendo.

En concreto, se espera un descenso de un 5% de la superficie de melón y un aumento de un 10% de sandía, tras consultar a los semilleros. Traducido en hectáreas, se esperan alrededor de 3.300 hectáreas de sandía y 5.500 de melón en Castilla-La Mancha. Desde de La Mesa de Precios del Melón y Sandía de la Lonja Hortofrutícola y Cinegética de Castilla-La Mancha califican la siembra como el momento más importante de la campaña, pues "el sector debe hacer una planificación adecuada para evitar en lo posible los 'dientes de sierra' y excesos de oferta que después generen una bajada significativa en los precios". El sector espera "que el clima nos acompañe y consigamos unos productos rentables".

"El sector debe hacer una planificación adecuada para evitar excesos de oferta que generen una bajada en los precios"

■ COSTES

Los costes de producción se han incrementado con respecto al año pasado en un 10%, que se suma a los aumentos significativos (alrededor de un 30%) a los que tuvieron que hacer frente los productores el año pasado. Este año los agricultores que van a sembrar melón y sandía se enfrentan a una subida de un 6% en los plásticos usados para la manta térmica y los acolchados, y entre un 8 y un 10% el plantón y la semilla. Además, hay que tener en cuenta que, aunque no se han vuelto a incrementar con respecto al año 2022, los precios de los abonos, mano de obra, la luz y el gasoil, continuan altos

■ PRUDENCIA EN LA SIEMBRA

Es "esencial y prioritario ajustar lo máximo posible la superficie de siembra a la demanda final", incidieron en la Mesa de Precios. La prudencia en las siembras la va a imponer este año fundamentalmente la sequía, y es que el sector muestra su preocupación por el impacto de la escasez hídrica va a tener en estos cultivos.

De hecho, la situación climática va a tener una repercusión en la superficie total sembrada, que será menor porque los agricultores están teniendo que racionar la dotación de agua que tienen. Hay meloneros que también

tienen parcelas con cereal que, en un intento por salvar estos últimos, han optado por dedicar parte de sus recursos hídricos a las parcelas de herbáceos, en detrimento de la superficie de melón o sandía. Se espera que la recolección empiece los primeros días de julio y, a partir de ese momento, haya en Castilla-La Mancha 90 días de comercialización de melones y sandías "de gran calidad".



El sector muestra su preocupación por el impacto que la sequía va a tener en las posibilidades de siembra de estos cultivos / ASAJA CIUDAD REAL



VÍCTOR GARCÍA / Jefe de Producto de Cucurbitáceas de Syngenta para Iberia y MEDA

"Los programas de desarrollo de melón y sandía son estratégicos para Syngenta"

Más de 20 años especializados en semillas de melón y sandía avalan el conocimiento de Syngenta en estas cucurbitáceas. Víctor García, jefe de Producto de Cucurbitáceas, explica cuáles son las variedades que desarrolla la firma, cómo se han preparado para adaptarse a los climas extremos, a los requisitos de los consumidores y a nuevas resistencias.

▶ RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿Desde cuándo trabaja Syngenta con melón y sandía?

Víctor García. Desde que Syngenta existe como empresa, en el año 2000, se trabajan estos cultivos y anteriormente en todo el histórico, pues tenemos, por ejemplo, la variedad de melón Piel de Sapo Sancho, que cumple en el mercado su 30 cumpleaños, y que seguimos vendiendo aún a especialistas de melón.

VF. ¿Qué requisitos ha de tener una variedad para que tenga una buena aceptación?

VG. Cubrir las necesidades agronómicas del productor, adaptación varietal a las zonas de cultivo, alto rendimiento a nivel productivo, paquete de resistencias, calibre adecuado al mercado y sabor.

La calidad interna del fruto, el sabor, color de la pulpa y cavidad seminal para el melón. Para la sandía el color rojo intenso y sin semilla negra, y con aptitud al corte sin que la pulpa sufra imperfecciones, etc.

VF. ¿Cómo han influido los cambios en el consumo en el desarrollo de nuevas variedades? ¿Cuáles son las características que demanda el consumidor actual y, por tanto, los productores?

VG. El principal cambio que se ha observado ha sido el consumo a nivel nacional al corte, en mitades y cuartos, para que el consumidor vea el producto que se lleva y que se adecúa a sus necesidades y que ha incentivado el consumo. Por otro lado, la firmeza de las carnes para el



Víctor García señala que el consumo nacional de melón y sandía ha crecido gracias al modelo de venta al corte. / SYNGENTA

melón, con carnes semifirmes, que permite una vida útil adecuada para cualquier hogar. E igual ocurre con la sandía, pero con sus características específicas y su vida útil.

VF. No olvidemos el condicionante principal: el clima. ¿Hasta qué punto influye el cambio climático en el desarrollo de semillas?

VG. Nosotros siempre hemos trabajado con variedades de alta rusticidad, para poder ajustarnos a los ciclos más extremos como los que tenemos históricamente en La Mancha, donde los cambios térmicos en el día son extremos, y en el desarrollo de un sistema radicular potente

para que haga un uso más eficaz del agua disponible en esas condiciones

VF. ¿Cuánto tiempo puede costar desarrollar una nueva variedad?

VG. La media que podríamos tener para ambos cultivos, desde el inicio de un programa, unos 5-7 años hasta que podamos verla en los lineales. Si es una introducción de una resistencia, como Nueva Delhi para el melón, necesitaríamos adaptar la variedad y llevaría unos 2-3 años para estar en el mercado, como las nuevas que estamos ensayando ya en Almería.

VF. ¿Cómo esperan que se desarrolle esta campaña?

Variedades Syngenta para melón y sandía

MELÓN

- ▶ En Piel de Sapo, variedades como Graciano para segmento más temprano y adaptado para invernadero, y Cencibel para aire libre.
- ▶ En amarillo para exportación, Party e Ibiza, ambos para aire libre.
- Charentais con nuestra variedad Salomón para el segmento más temprano.
- Cantaloup con la variedad Carpa, en larga
- ▶ Estamos desarrollando el concepto de Piel de Sapo redondo mini Romolo, los mini para exportación, y otras especialidades de melón de otros orígenes.

SANDÍA

- ▶ En Blanca tenemos Red Jasper y Kasmira para Blanca sin semilla.
- Jamaica para sandía negra sin semilla.
- ▶ Y toda la gama de mini sin semilla. ■

VG. Ha habido una reducción de superficie en ciclos como el de Almería, compensada por la buena producción que estamos teniendo, gracias a los buenos cuajes, así que el volumen está dando la talla. La campaña dependerá más de la demanda, tanto a nivel nacional como para exportación, que tengamos este año.

VF. ¿Qué nos puede contar de Ideal Melón?

VG. Es un tipo de variedad parecida a un Cantaloup, que en Estados Unidos se denomina Western Shipper o Harper, debido a que se desarrolló para que aguante los largos trayectos de costa a costa en EEUU, de una semana, y que luego pudiera comercializarse en las tiendas y cubriera las necesidades para este tipo de melón. Estas variedades tienen una característica específica y es que se puede reconocer cuándo está madura solo por el color de la piel, es decir, tiene un "indicador de maduración", que permite asegurar en destino, que esté en óptimas condiciones para su consumo.

Aparte, se ha conseguido en EEUU y Latinoamérica, producir los 365 días del año cambiando las zonas de producción, y poder disponer de este melón en óptimas condiciones todo el año.

VF. ¿En qué líneas de investigación están trabajando actualmente?

VG. Trabajamos en la introducción de nuevas resistencias (oídio, Nueva Delhi, etc.), mejorar el estándar de calidad en todas nuestras sandías que ya son referentes por sabor, color, etc. y mejorarlas en otras aptitudes de forma general, para cubrir la demanda del mercado, tanto a nivel producción como comercialización y consumo.

VF. ¿Cómo se presenta el futuro de Syngenta en la línea de melón y sandía?

VG. Tenemos varios retos por el camino, ya que somos referentes en melón y sandía, por tanto, estos programas de desarrollo son estratégicos para la empresa, y seguiremos apostando en cada uno de los segmentos y desarrollando nuevas variedades que se adapten a las necesidades del mercado, así como continuar con las introducciones de innovaciones.



La solución postcosecha de Sanifruit para melón

En España producimos mucho más que melón piel de sapo. En Almería, Campo de Cartagena y otras zonas de Murcia hay grandes empresas exportadoras de melones que además comercializan melón amarillo, Galia, Charentais o Cantaloup, entre

El melón empieza su proceso de senescencia desde el momento de su cosecha y se manifiesta por diferentes alteraciones que afectan la calidad comercial.

Las empresas comercializadoras tenían asumido este "coste" por pérdida de calidad comercial puesto que no disponían de productos o procesos que pudiera reducir estas mermas durante las campañas.

Sanifruit ha demostrado la eficacia de SaniMelon, un tratamiento que reduce y retrasa las alteraciones que afectan al melón durante su etapa postcosecha y vida útil.

Sanifruit ha demostrado la eficacia de SaniMelon, un tratamiento que reduce y retrasa las alteraciones que afectan al melón durante su etapa postcosecha y vida útil

En el año 2021 se afianzó la aplicación industrial de la solución SaniMelon en importantes empresas de la zona de Murcia principalmente. A lo largo del año y con el paso de diferentes variedades de melón, estas empresas pudieron constatar que los resultados obtenidos en las demos iniciales se mantenían para un proceso normal de trabajo del almacén.

Lo más destacado que podemos mencionar es que se ha certificado un incremento significativo en el porcentaje de fruta comercializable, por diferentes factores, entre los principales:

- · Menores pérdidas de fruta
- Mejor aspecto visual frente a fruta sin tratar
 - · Menor deshidratación
- · Disminución de manchas y pardeamiento
- Mayor vida útil y mejor comportamiento en lineal

El tratamiento Sanifruit que consigue estos beneficios, Sani-Melon junto a Sani-RC L, consiste en una aplicación sobre la superficie de los melones de un producto natural que ayuda a la fruta a protegerse de los agentes externos, unido a un recubrimiento, que otorga al conjunto una sinergia que optimiza los resultados sobre la fruta tratada.

La dilución de SaniMelon + Sani-RC L puede aplicarse por diferentes sistemas, durante el proceso de confección de los

Si la central no dispone de un sistema de aplicación, Sanifruit lo pone fácil v propone un sistema capaz de adaptarse a cualquier línea y que no entorpece el trabajo habitual de la central.



La dilución de SaniMelon + Sani-RC L puede aplicarse por diferentes sistemas. durante el proceso de confección de los melones. / ARCHIVO



Una sandía esconde mucho más de lo que parece...

20 raciones de fruta, el picoteo más saludable u la otra mitad al frigo, un gazpacho diferente o los mejores cubitos para combatir el calor.

Las ganas de verano empiezan con sandía y, si es Freshquita, mucho mejor.



JOSÉ BRUÑÓ / Responsable Comercial de Bruñó

"En Bruñó tenemos el compromiso de satisfacer a todos nuestros consumidores"

Repetir que este es un año difícil para la producción hortofrutícola española resulta, efectivamente, reiterativo. Ante una realidad compleja las marcas de reconocido prestigio que optan por la diferenciación en calidad se enfrentan al reto de seguir cumpliendo con las expectativas de los clientes más exigentes. Frente a este desafío, Bruñó, una de las marcas más reconocidas por el consumidor español, mantiene la garantía de ofrecer un producto único que no deja "indiferente" a quien lo prueba. Y todo gracias a agricultores expertos que van a permitir que la oferta de melón y sandía no se resienta y que el compromiso con los clientes se mantenga inalterado.

▶ RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Cómo trabajan con el melón y la sandía en Bruñó?

José Bruñó. En Bruñó trabajamos el melón y la sandía junto con los productores de las distintas zonas tanto en España como en Brasil y Senegal. Un sistema agrícola de producción de alimentos, que está basado en la utilización al máximo de los recursos y mecanismos de regulación naturales, asegura a largo plazo una agricultura sostenible. Realizamos un seguimiento técnico de la evolución del cultivo para garantizar una calidad óptima del producto. Nuestro departamento de calidad controla todo el proceso y garantiza la seguridad alimentaria de todos nuestros productos. Todos los años invertimos en campañas de marketing para dar a conocer al consumidor final la calidad de nuestros productos en el punto de venta, con el objetivo de mejorar el posicionamiento de la marca.

VF. ¿Qué hace únicos y diferentes a los melones y sandías Bruñó?

JB. Lo más importante para que nuestros productos sean diferentes es conseguir el mejor sabor posible los doce meses



La marca invierte anualmente en campañas de marketing para dar a conocer al consumidor final la calidad del producto. / BRUÑÓ

del año. Tanto el melón como la sandía llevan produciéndolos los mismos agricultores desde hace muchos años, con esto conseguimos la experiencia y conocimiento de la marca, eligiendo conjuntamente las mejores variedades para obtener el mejor producto, que al final es uno de los puntos más importantes para diferenciarnos: calidad gustativa, aspecto interno y externo.

VF. ¿Cuál es su oferta para sandía en la presente campaña? JB. Nuestra oferta comenzó a mediados de febrero hasta mediados de abril con producción de Senegal, después ya seguimos con producto de Almería y Murcia hasta finalizar la temporada de verano en la zona de La Mancha,

"El cliente no puede quedar indiferente probando nuestro producto y debe ser una garantía asociada a la imagen de marca"

por lo que cubriremos prácticamente ocho meses de producto consiguiendo la misma calidad desde el comienzo hasta el final.

Hemos crecido en ventas en sandía los últimos años aplicando el mismo método de calidad que tenemos en el melón. El crecimiento de la sandía se debe también a la buena acogida que hemos tenido en los últimos años en distintos mercados europeos.

VF. ¿Han adaptado sus calendarios a las nuevas demandas de los consumidores?

JB. Cualquier marca de calidad tiene que adaptarse a la demanda de los consumidores que al final son los que mejor eligen en cada momento del año qué productos prefieren. En cuanto a los calendarios van acordes a la temporalidad de los productos y zonas de producción.

VF. ¿La situación climática y de costes va a provocar algún cambio en la oferta de Bruñó?

JB. Evidentemente todos sabemos el problema actual de aumento de costes y, sobre todo, la falta de agua en todas las zonas productoras. Nuestros agricultores están haciendo un esfuerzo enorme para que al final nuestra oferta no se resienta. En Bruñó tenemos el compromiso de satisfacer a todos nuestros consumidores en un año muy complicado en origen.

VF. ¿Qué rasgo destacaría de estas frutas tan emblemáticas dentro de la oferta de Bruñó?

JB. La imagen del packaging, junto con el origen, el estado óptimo de maduración y el sabor son, sin duda, puntos clave a la hora de transmitir confianza en una marca. El cliente no puede quedar indiferente probando nuestro producto y debe ser una garantía asociada a la imagen de marca.

Grupo Agroponiente espera una buena campaña de primavera

La compañía prevé más volumen de melón y sandía este año

D VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Grupo Agroponiente lleva semanas trabajando en la campaña de primavera, diseñando toda la estrategia de producción en el campo junto al agricultor. Atendiendo a las previsiones de cultivo, ya se pueden sacar algunas conclusiones acerca de cómo funcionará en términos generales la temporada.

Según los datos que maneja el grupo, se prevé un repunte de la producción de frutas de primavera, melón y sandía, con más calidad y volumen que el año pasado. El clima ha sido benévolo hasta el momento para este tipo de cultivos y la evolución general de la temporada ha animado a que los productores apuesten por ellos; así como por cultivos medios y tardíos, dado la prolongación de los ciclos de invierno.

En sandía, la apuesta vuelve a ser por variedades clásicas de sandía negra, especialmente sin semillas y para cultivos tardíos, dado que la positiva evolución del mercado y los precios en el tramo final del segmento de invierno ha hecho que se alarguen las producciones hortícolas. "La superficie productiva ha aumentado y ello, junto con las positivas condiciones climáticas y el estatus de precios que no va a cambiar en los próximos meses, apuntan a una primavera de buenos resultados en calidad, volumen e incluso precios", señalan desde Grupo Agroponiente.

En cuanto al melón, la previsión es bastante similar con una apuesta clara por el producto más tradicional, el Melón Negro o Piel de Sapo. Una variedad que encaja a la perfección con la circunstancia de una plantación más tardía debido a los buenos precios de la recta final del invierno en producciones hortícolas. Destaca la apuesta por determinadas variedades muy

del gusto de los denominados 'marquistas', con una especial presencia de escriturado en su piel. Desde Grupo Agroponiente confirman que también crecerá el volumen y la calidad con respecto al año pasado.

En esta campaña de primavera, Grupo Agroponiente pone el foco, además de en el melón y la sandía, en productos hortícolas específicos como determinadas variedades de tomate que van a suponer un segundo ciclo de campaña bastante importante en cuanto a cifras de producción.

La única nota de preocupación la aportan los esperados virus de primavera, aunque también en este sentido hay que subrayar que en el campo se están tomando gran cantidad de precauciones para hacerles frente y se están sentando las bases para poder culminar un ejercicio con datos mejores que los obtenidos el año pasado.



La previsión para el melón es bastante similar a la del año pasado. / GA

El responsable del Área de Ingeniería Agrícola de Grupo Agroponiente, Antonio Algarra, ha asegurado que llevan bastante tiempo trabajando en la campaña de primavera y, a estas alturas, pueden hacer un primer avance de cómo se va a comportar.

"Las conclusiones más importantes son el aumento de la producción debido al optimismo derivado de los precios del invierno y al buen clima, así como la mejoría en cuanto a la calidad que estamos detectando en las fincas, también en comparación con la pasada campaña, y un trabajo muy eficiente en la prevención de los virus".

Con estos tres factores, lo más normal es que "la campaña mejore las cifras de años anteriores y que, en general, sea un año positivo, mejorado además por la tendencia que están describiendo los precios por segunda campaña consecutiva".

AGROFRESH.

El melón es una fruta perecedera que sufre un rápido deterioro después de la cosecha y cuya calidad se ve afectada por largos envíos o almacenamiento prolongado, lo que puede devenir en una disminución significativa de la calidad y el valor de mercado. AgroFresh, empresa agrotecnológica líder en soluciones postcosecha para reducir las mermas y conservar la calidad de los cítricos, manzanas, peras, fruta de hueso y otros cultivos, ofrece ahora soluciones para melones.

En primer lugar, Smart-FreshTM es la solución postcosecha para ayudar a mantener la frescura deseada por el consumidor. Está disponible en una variedad de formatos diseñados para adaptarse a las instalaciones o a los requisitos de uso de las centrales hortofrutícolas de melón. Se puede emplear el Sistema de Calidad Smartfresh™ tanto en cámaras de conservación con aplicadores homologados por AgroFresh (Smartfresh™ ProTabs), como en cámaras de volumen reducidos o en camiones, en tal caso con una autoaplicación (SmartfreshTM SmartTabs).

SmartFresh, cuya materia activa es el 1-Metilciclopropeno, es un compuesto que ha demostrado ser efectivo en la prolongación de la vida útil del melón en postcosecha. En este fruto, la producción de etileno determina la maduración fisiológica y el deterioro ulterior después de la cosecha. La tecnología SmartFresh actúa directamente sobre el proceso de maduración de los melones al ayudar a blo-

CANTALOUP MAGENTA: EFECTO SMARTFRESH EN EL MANTENIMIENTO DE LA CALIDAD



Control SmartFresh 15 días en conservación + 10 días vida útil

Amplía la vida comercial del melón con soluciones postcosecha

La tecnología SmartFresh actúa directamente sobre el proceso de maduración de los melones al ayudar a bloquear los receptores de etileno de la fruta

quear los receptores de etileno de la fruta. De esta manera, se inhibe la acción del etileno y el proceso de maduración se retrasa significativamente.

La firmeza de la pulpa del melón es una característica importante que influye en la calidad y el sabor del producto. Al aplicar SmartFresh al melón, se ha demostrado que se mantiene la firmeza de la pulpa por más tiempo, lo que contribuye a mejorar la calidad del producto.

Además, el Sistema de Calidad SmartFresh también tiene la capacidad ayudar a mantener los niveles de azúcares (grados Brix) del melón, lo que es fundamental para mantener su dulzura y sabor. Al prolongar la vida útil del melón, se pueden preservar los nutrientes y los sabores del fruto por más tiempo, lo que contribuye a la calidad del producto y al valor nutricional del mismo.

Otro efecto positivo del uso de SmartFresh en el melón es que favorece el retraso del cambio de coloración de la corteza del fruto. El melón es conocido por su apariencia atractiva y su color vibrante, SmartFresh ayuda a preservar esta característica, manteniendo el color de la piel del melón durante más tiempo. Además, también puede reducir la aparición de manchas marrones en la piel, lo que mejora la apariencia y la calidad del fruto.

SmartFresh™ también puede contribuir a mantener el aspecto

fresco del pedúnculo del melón, lo que es importante para su presentación y calidad en el mercado. La capacidad de SmartFresh para reducir la tasa de respiración y la producción de etileno del melón también ayuda a prevenir la descomposición del fruto y mantener su frescura durante más tiempo.

En resumen, el Sistema de Calidad SmartFresh es una herramienta valiosa para la industria del melón en postcosecha. Puede prolongar la vida útil del fruto, reducir la tasa de pérdida de peso, prevenir la descomposición y mejorar la calidad del producto. Además, puede reportar beneficios económicos para los productores y minoristas al mejorar la apariencia y aumentar la demanda del producto.

■ RECUBRIMIENTOS Y DIGITALIZACIÓN

Por otro lado, AgroFresh también tiene en su cartera recubrimientos para melón. Teycer™ Originals Total es un recubrimiento para melón de la variedad Piel de Sapo, disponible en diferentes concentraciones, que ayuda a prevenir la pérdida de peso y ralentiza el envejecimiento de la piel, al reducir la transpiración y la respiración.

Asimismo, AgroFresh también dispone de la herramienta digital FreshCloudTM que se adapta a todo tipo de cultivos. Esta plataforma digital facilita el acceso a la calidad de la fruta en tiempo real, mejorando la toma de decisiones y permitiendo un seguimiento de la trazabilidad desde el campo hasta el consumidor.



ANTONIO AGUDO / Responsable de Ventas de 'El Melonero' - SAT Hnos. Agudo Contreras

"La primera toma de contacto con la campaña está siendo muy favorable"

Aunque las condiciones climatológicas constituyen un factor esencial y la falta de agua es evidente, desde El Melonero, su responsable de ventas, Antonio Agudo confía en la solvencia de este problema y todo el equipo de esta empresa conejera trabaja con ahínco al servicio de sus clientes.

▶ NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. Estamos frente a una de las campañas más complicadas de gestionar debido principalmente a la falta de agua. ¿Cómo afronta 'El Melonero' esta temporada 2023 de melón y sandía?

Antonio Agudo. Como cada temporada, nuestra actitud es optimista. Al final, todos los comienzos de campaña son complicados. Bien es cierto que la lluvia es vital para el cultivo de melón y sandía, pero no está en nuestra mano luchar contra la naturaleza, que es impredecible. Aunque las condiciones climatológicas constituyen un factor esencial y la falta de agua es evidente, desde El Melonero, confiamos en la solvencia de este problema y afrontamos el comienzo de campaña nacional como un reto, tal y como venimos haciendo año tras año.

VF. Presentes ya en Almería, qué primeras informaciones pueden avanzar desde la primera zona de producción nacional?

AA. La primera toma de contacto con la campaña nacional está siendo muy favorable. La producción almeriense se desarrolla con total normalidad, por lo que estamos teniendo una buena calidad en lo que a materia prima respecta y el abastecimiento de la misma está garantizado.

VF. A medida que vaya avanzando la temporada y cambiando las zonas de producción, ¿la situación en el campo es mejor o la falta de agua y sus consecuencias se agravan?

AA. Evidentemente, si la falta de agua persiste y la sequía se asevera, será inevitable encontrar problemas en las zonas de cultivo. A día de hoy, las reservas nos permiten desarrollar nuestra actividad con cierta normalidad, pero no sin complicaciones, puesto que en algunas zonas ya se ha notado la falta de agua. Por lo tanto, lo único que está a nuestro alcance es confiar en la naturaleza para que nos suministre la lluvia necesaria y así favorecer el cultivo y no encontrar problemas de producción a corto plazo.

VF. ¿Cómo se traduce esta situación del campo en volumen, calibres, calidad, precio...?

AA. De momento, el panorama transcurre con normalidad. Afortunadamente, el abastecimiento está garantizado y no hemos encontrado problemas de escasez como ocurrió en los comicios de la temporada pasada. Por lo tanto, el volumen de producción no se ha visto mermado, los calibres son adecuados para satisfacer la demanda y la relación calidad precio de nuestra materia prima está garantizada.



Los hermanos Agudo Contreras: Antonio, Emilio y Ángel. / EL MELONERO

VF. En el plano comercial, ¿cuál será la premisa de "El Melonero"? ¿Qué volumen de comercialización se han fijado?

AA. La calidad es la máxima de nuestra empresa. No fallar al cliente en materia de calidad es la esencia de El Melonero. Solo garantizando una perfecta relación calidad precio de nuestra materia prima conseguiremos afianzar la confianza de la cartera de clientes de la compañía, aliciente fundamental para el desarrollo de nuestra actividad comercial.

Respecto al volumen de comercialización, como cada ejercicio, nos fijamos el objetivo de incrementar los kilos comercializados para llevar nuestra marca a cuantos más lugares, mejor. Ya sea a nivel nacional o internacional. Solo así podremos seguir creciendo como lo venimos haciendo desde hace años.

VF. ¿Cómo evoluciona la oferta de sandía en la empresa? ¿En qué porcentajes se mueven su producto estrella —el melón— y la sandía?

AA. Nuestra empresa, como va conocéis, lleva toda la vida dedicándose al cultivo de melón y fue hace 35 años cuando comenzamos a comercializarlo. Durante todo este tiempo hemos trabaiado la sandía esporádicamente. Hasta hace 4 años, que tomamos la decisión de comercializar sandias en igualdad de condiciones que el melón. El resultado de esta aventura nos sorprendió gratamente y superamos todas las expectativas previstas. Por lo que, en este momento, la actividad de El Melonero se traduce en un 70% de melón y un 30% de

VF. En sus conversaciones y preparación de los programas con los clientes, ¿cuál es el posicionamiento de los supermercados? ¿Se siente preocupación ante la subida de precios y la contención en el consumo?

AA. La mayor preocupación de nuestros clientes es contar con un producto de calidad. Es cierto que la subida de los precios es algo generalizado que nos afecta y preocupa a todos, tanto a clientes como a proveedores.

Factores presentes en el día a día de nuestra actividad tales como materiales, logística o suministro se han visto encarecidos, incrementando los costes de la empresa de forma notable. Este incremento repercute en la subida del precio final de la materia prima. No obstante, en El Melonero estamos haciendo un esfuerzo para minimizar gastos y ofrecer el mejor precio sin que esto afecte a la calidad del producto.

VF. Respecto a las ventas fuera del territorio nacional, ¿se mantienen las cifras? ¿Hay novedades en cuanto a presencia en nuevos países o cadenas de supermercados?

AA. Las cifras de la exportación se van manteniendo. Incluso, aunque paulatinamente, van incrementando. Como se ha comentado en otras ocasiones, el melón piel de sapo es una variedad muy poco conocida fuera de las fronteras de nuestro país. En Europa es un gran desconocido. de ahí el lento crecimiento de su comercialización. No obstante, poco a poco, vamos dando pasitos importantes para el posicionamiento de nuestra materia prima en el ámbito internacional porque, año tras año, nuestro esfuerzo nos permite introducirla en nuevos mercados que corroboran su calidad.

VF. Para acabar, ¿qué mensaje querría lanzar a los productores, a los clientes e incluso a los consumidores en este inicio de campaña?

AA. Que sigan confiando en nosotros como así nosotros lo hacemos en ellos. Pese a las adversidades del panorama actual, desde El Melonero, trabajamos día a día con la entrega incondicional de ponernos al servicio de nuestros clientes. Siempre preocupándonos por sus necesidades, así como por las de nuestros proveedores y, como no, las del consumidor final de melón y sandía.

El esfuerzo diario de nuestra empresa se traduce en garantizar una materia prima de calidad inigualable al alcance de todos.



Cele Buendía afirma que el melón Piel de Sapo es el producto destacado de Melones El Abuelo. / MELONES EL ABUELO

CELE BUENDÍA ROS / Gerente de Melones El Abuelo

"Constancia, sostenibilidad, trabajo, transparencia e ilusión son los valores que rigen nuestra empresa"

D ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

Con una superficie de cultivo de 900 hectáreas en el territorio nacional además de las producciones que tienen en Senegal, Procomel afronta la nueva temporada de melón con la misma ilusión de siempre aunque con la incertidumbre que produce la situación meteorológica marcada por la seguía.

Con el optimismo que caracteriza a Cele Buendía, gerente de Melones el Abuelo, en la siguiente entrevista nos avanza cuál es su objetivo comercial este año sin olvidar nunca los valores de la compañía y garantizando el sabor de siempre de sus melones, santo y seña de la firma.

Valencia Fruits. ¿Qué previsiones manejan en Procomel para la campaña nacional de melón?

Cele Buendía. Las cifras de superficie de cultivo que tenemos para esta campaña dentro del territorio nacional ascienden a 900 hectáreas.

VF. ¿Qué factores están condicionando o pueden influir en el desarrollo de la presente temporada?

ĈB. Principalmente son factores que escapan a nuestro control, como el caso de la climatología.

VF. ¿Cuentan con alguna novedad para esta temporada?

CB. No podemos hablar de novedades como tal, pero sí de un incremento notorio en la inversión dedicada a investigación y desarrollo de variedades de melón Piel de Sapo, que nos permiten mejorar la calidad de nuestro producto.

VF. ¿Qué mercados está potenciando actualmente Procomel y cuáles son sus objetivos comerciales?

CB. Fieles a nuestra vocación exportadora, la estrategia comercial pasa por afianzar nuestra posición en toda la Unión Europea y Reino Unido así como llegar a nuevos mercados más lejanos como el asiático, en el que ya estamos introduciendo, poco a poco, nuestros productos.

VF. ¿Qué tipos de melón trabajan y bajo que marcas se comercializan?

CB. Nuestro producto más destacado es el melón Piel de Sapo, la variedad más cultivada a nivel nacional, pero también trabajamos una gama de productos, más orientados a la exportación, que se encuadran dentro de la familia 'Sugar Baby' en las que destacan las variedades Baby Gold y Sugra Baby Matisse.

VF. Este año han lanzado una campaña de promoción del melón Piel de Sapo bajo el claim "Inicios". ¿En qué consiste esta iniciativa y qué objetivos se persiguen?

CB. 'Inicios' es una campaña que intenta mostrar, a lo largo de los años, cómo ha cambiado todo lo que rodea a la agricultura en general, cómo ha evolucionado este sector, automatizando procesos, modernizando la maquinaria... Todo ello se ha vivido y realizado en Melones el Abuelo, manteniendo el sabor de siempre de nuestros melones.

Es una campaña en la que queremos mostrar cómo la línea del tiempo ha cambiado todo el mundo del melón menos el sabor, que es nuestra esencia.

VF. ¿Qué lugar ocupa la sandía en la actividad de Procomel?

CB. En la actualidad, la sandía representa un pequeño porcentaje de nuestra producción en Senegal. Se trata de una producción que se destina a cubrir determinadas demandas.

VF. ¿Cuáles son los pilares que sostienen la actividad de Procomel?

CB. Para Procomel los pilares fundamentales son los valores. Valores como la constancia, la sostenibilidad, el trabajo, la trasparecía y la ilusión. Todos ellos hacen que nuestra actividad se sostenga.

VF. ¿En qué líneas está trabajando la firma para continuar siendo una compañía puntera?

CB. Investigación, desarrollo, seguimiento y comunicación son los cuatro pilares en los que Procomel basa todo su trabajo.



INFORMACIÓN PROFESIONAL

El daño solar no es reversible en la piel del melón, sandía, kaki.

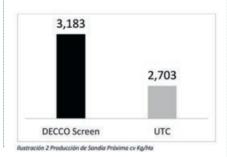
AEMET pronostica que el verano de 2023 se verá afectado por las altas temperaturas, hemos tenido una primavera inusualmente seca, y vamos hacia el fenómeno del "Niño", lo que significará más radiación solar y eventos meteorológicos extremos. Como se observa en el gráfico de bajo, la producción se ha visto afectada, comparada con el 2021 y la media de los últimos 5 años.

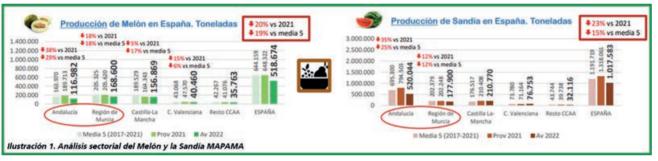
La radiación solar es necesaria para el desarrollo de las plantas, sin embargo, situaciones extremas estresan el normal desarrollo de tanto la planta/árbol como el fruto. Se producen desajustes internos que perturba todos los aspectos: el crecimiento, el calibre, la producción, la calidad, el nivel de azúcares...

DECCO trabaja diariamente para traer más y mejor fruta al mercado, por eso hemos desarrollado DEC-CO Screen para corregir el estrés que sufre tanto la planta como el fruto por el exceso de radiación solar. DECCO Screen es una solución líquida de calcio complejado que funciona especialmente bien para las cucurbitáceas, concretamente en melón y sandía.

DECCO Screen es una solución para mejorar la calidad del fruto, desde el campo hasta la mesa. DECCO Screen es una historia de éxito que ayuda cada verano a los productores de los mejores melones, sandías, Persimmon... del mundo a potenciar la calidad del fruto de su trabajo.

DECCO Screen ofrece seguridad en el manejo de la fruta (melones, sandías, kaki...) potenciando la calidad, externa e interna (aspecto visual, sabor...). Por ejemplo, en los melones, los daños provocados por el exceso de sol van más allá del resultado visible, una mancha ocre en la piel provoca un estrés que no se puede revertir,

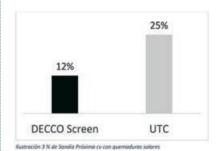




una vez lo sufre la planta no hay vuelta atrás, se verá condicionada la calidad, la vida útil del fruto y condicionará el precio final.

DECCO Screen ofrece una capa protectora sobre la piel de la fruta actuando como barrera física difundiendo la radiación, lo que potencia la fotosíntesis. La aplicación es sencilla y su lavado en el almacén lo es aún más gracias a la formulación única en formato líquido.

DECCO Screen es más que recomendable, si se quiere producir frutos de calidad, sino la volatilidad de los eventos meteorológicos afectará a la calidad de la fruta que vayamos a comercializar.



INFORMACÓN TÉCNICA **DEL PRODUCTO**

DECCO Screen ® es un fertilizante foliar que contiene Carbonato Cálcico al 60% y se recomienda para corregir deficiencias en calcio. Forma una fina película de partículas sobre la planta lo que le permite una mejor absorción de este. Además, el calcio induce resistencia mecánica en la planta frente a factores abióticos y actúa como protector frente a la exposición solar.

Información elaborada por Jaume Santonja Marketing Manager EAMEA DECCO



El plan nutricional de Brandt incrementa el rendimiento en sandía

Las soluciones de la firma facilitan la obtención de una sandía extratemprana de calidad y de buen tamaño en adversas condiciones meteorológicas

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Un ensayo realizado en sandía de invernadero con la variedad Bengala en La Cava (Adra), en una finca de 11.000 metros cuadrados, ha demostrado que la aplicación del plan nutricional completo de Brandt incrementa de forma notable la productividad. En concreto, los datos muestran que se han obtenido entre 8.000 kg/ hectárea y 15.000 kg/hectárea más que otras dos parcelas en las que se aplicaron tratamientos estandar de fertilizacion.

En la plantación tratada con productos de Brandt se recolectaron 40.000 kilos por hectárea de sandía de primera categoría (más de 5 kilogramos), frente a los 35.500 y los 32.000 que se obtuvieron en las otras plantaciones; y 15.000 kg/h de segunda categoría (entre 5 y 2 kg), frente a 11.500 kg/h y 8.000 kg/ha. Es decir, según estos datos, el agricultor obtuvo un rendimiento superior de un 14% v un 38% frente a las cifras de las otras dos parcelas.

En la realización del estudio se aplicó un tratamiento completo con la gama Brandt que incluyó inicio, prefloración, inducción a la floración, poscuajado, engorde del fruto y maduración,





Imágenes de la jornada 'field day' con agricultores de la zona y prensa local. / BRANDT

En la plantación tratada con productos de Brant se recolectaron **40.000** kilos por hectárea de sandía de primera categoría

con el objetivo de preparar la planta, acelerar su crecimiento. obtener una fuerte floración con una gran cantidad de polen y garantizar un óptimo cuajado en pobres condiciones. Los técnicos aplicaron una combinación que incluía Brandt Plant Start Duo. para potenciar el enraizamiento, Brandt Manni-Plex Ca, para fortalecer la estructura celular y estado general de la planta; Brandt Manni-Plex B Moly, para mejorar la floración y cuaje; Brandt Manni-Plex K, para optimizar el tamaño y calidad de los frutos; Converge 28, para reforzar el crecimiento y desarrollo del tejido vegetal; Brandt Manni-Plex Complex, para ayudar a corregir carencias múltiples; y Brandt InVigo para aumentar la

fecundación, cuajado y división celular. Además, este ensayo ha demostrado que este plan nutricional facilita la obtención de una sandía extratemprana en condiciones adversas, ya que la semana de floración y trabajo de las colmenas (23 al 29 de enero) coincidió con la semana más fría del año, con máximas de 9°C. De esta manera, el gran reto era conseguir cuaje con cielo nuboso, días cortos y temperaturas invernales con una producción óptima y pagada a muy buen precio.

Los resultados de este ensavo se dieron a conocer recientemente en una jornada de 'field day', celebrada con agricultores de la zona y prensa local. Víctor Manuel Manzano, agricultor con el que se ha colaborado para el ensayo, destacó las dificultades meteorológicas por niebla y lluvia en el que se encontró la plantación. "Sin embargo, gracias al plan de nutrición de Brandt hemos conseguido un buen cuajo y un buen tamaño de sandía", indicó.

Por su parte, Juan Jesús Maldonado, técnico especialista en hortícolas de Brandt, subrayó los problemas que en esta zona habían tenido los cultivos de sandía en el momento del cuaje, por el descenso de la polinización de las abejas debido a las bajas temperaturas. "El tratamiento de Brandt ha ayudado muchísimo a que la finca llegue a buen puerto. Hemos logrado una finca con alta producción para sandía temprana, lo que aporta mucho valor por la caída de la producción en general de este producto", comentó el técnico de la compañía.

El 'melón francés' sigue perdiendo terreno en el Mediterráneo

Con una superficie de cultivo de 14.990 hectáreas entre Marruecos, España y Francia, frente a las 15.810 de 2022, el melón Charentais no consigue invertir su tendencia a la baja

▶ NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

El melón Charentais se caracteriza por su piel muy fina y verdosa que amarillea con la madurez y que forma ligeros surcos. Se trata de un tipo de melón muy aromático. Su pulpa es de color naranja intenso y su sabor muy dulce, con una textura tersa y cremosa a la vez. También recibe el nombre de Charente, Cavaillon o melón francés. Esta última denominación se debe a que es la variedad de melón más producida y consumida en Francia. En otras zonas del Mediterráneo, como España y Marruecos, hace años que también se cultiva esta variedad, precisamente para su comercialización en el país vecino. De hecho, el melón de Charentais que se consume en Francia se produce principalmente en estos dos países, con predominio del Charentais verde, mientras que el Charentais amarillo es más típico en las regiones del sureste y centro-oeste de Francia.

Un año más, la AIM (Association Interprofessionnelle de Melon de France) ha presentado las previsiones de superficie de cultivo de esta variedad en los tres países del Mediterráneo. Estas previsiones, susceptibles de cambios especialmente en el caso de Francia, se han realizado a partir de las informaciones recogidas de los propios operadores del sector de Marruecos, España y Francia; de las casas de semillas y de los técnicos de campo en cada zona de producción.

■ MARRUECOS

El país norteafricano ha confirmado para este 2023 una superficie de cultivo para el melón Charentais de 1.360 hectáreas. Esta cifra representa apenas 50 hectáreas menos en comparación al año pasado.

Por zonas, en Dakhla, la temporada ha comenzado con un ligero incremento en la superficie destinada a este tipo de melón. La evolución del cultivo en campo ha sido correcta y la recolección se ha adelantado en el 85% de las tierras plantadas. En cuanto a los calibres, los operadores apuntan tamaños correctos.

En Marrakech, por el contrario, disminuyen las hectáreas dedicadas al Charentais y las producciones a campo abierto



Después de años con caídas históricas, Francia consigue cierta estabilidad de superficie, con 10.500 hectáreas en 2023. / AIM

prevalecen en detrimento de las bajo invernadero. Las producciones avanzan correctamente gracias a que hasta el mes de abril no se han registrado incidencias climáticas. En las producciones bajo invernadero, las plantaciones comenzaron a mediados de diciembre y la recolección se desarrolló entre finales de marzo y finales de abril. Por su parte, en campo abierto, las plantaciones se hicieron de enero a mediados de febrero, comenzado la recolección a primeros de abril en el

Marruecos ha confirmado para este 2023 una superficie de cultivo de 1.360 hectáreas. Esta cifra representa 50 h menos en comparación al año pasado

En España habrá 3.130 hectáreas de melón Charentais, un –22% en relación al año pasado, claro reflejo de la tendencia a la baja que mantiene en los últimos años

y su evolución es normal.

ESPAÑA

En nuestro país cuando h
mos de melón, el Piel de
es el que más se cultiva

En nuestro país cuando hablamos de melón, el Piel de Sapo es el que más se cultiva, sin embargo, también hay partidas con otros tipos como el Galia, el Charentais..., que tienen como destino comercial la exportación. En el caso del 'melón francés', la superficie para este año es de 3.130 hectáreas, una cifra un 22% menor en relación al año pasado y que refleja la tendencia a la baja que nuestro país mantiene en los últimos años. De hecho, desde 2021 este melón ha perdido un 35% de superficie de cultivo, y mucho tienen que cambiar las cosas para ver un cambio de tendencia en los próximos años.

caso del Charentais amarillo y

dos semanas más tarde en el ver-

de. La temporada en Marrakech no es ni tardía ni temprana, ha

llegado en fechas tradicionales

y sin ningún pico de producción.

En cuando a los calibres, en las

producciones bajo invernadero

—más precoces— predominan

los calibres pequeños mientras

que en las plantaciones a campo

abierto se han observado bue-

una superficie cifrada en 120

hectáreas y en las que se apuesta por el Charentais amarillo, res-

pecto al año pasado hay estabi-

lidad en cuanto a las hectáreas destinadas a este tipo de melón.

Por último en Kenitra, con

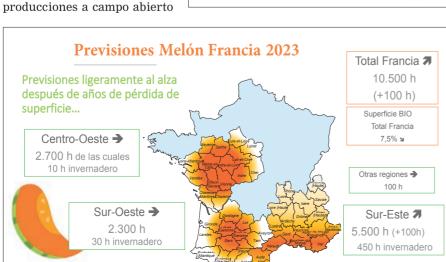
nos tamaños.

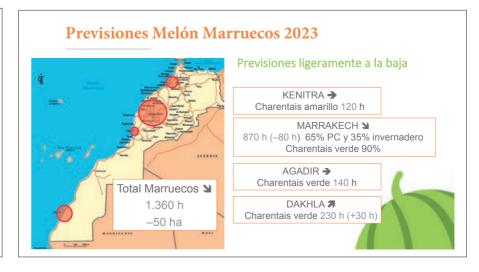
Por regiones, Almería cuenta con 300 hectáreas de Charentais verde, las mismas que el año pasado, todas bajo invernadero.

En Sevilla, en cambio, se aprecia una evolución positiva con una superficie de 480 hectáreas cultivadas con la variedad amarilla y que en comparación a 2022, suponen un incremento del 30%. Su entrada en producción está prevista para mediados de mayo y las plantaciones evolucionan, según los técnicos de campo sevillanos, de acuerdo a lo previsto.

En Murcia-Alicante, con 2.200 hectáreas, la superficie no deja de bajar debido a los malos resultados que vienen encadenándose desde 2020. De las 3.900 hectáreas registradas en 2021, se ha pasado a las 2.200

Previsión Melón España 2023 Una bajada histórica de las previsiones: se mantiene la tendencia de 2022 Total España 3.130 h (−870 h) Pérdida del 22% de las superficies, 35% en 2 años Otras regiones Charentais verde 150 h SEVILLE charentais amarillo 480 h (+30h) ALMERIA Charentais verde 300 h





h anunciadas para este 2023, es decir un 44% menos. Las siembras se han concentrado en el mes de febrero y primeras semanas de marzo, intentando alejarse de la temporada 'tardía' con el fin de evitar el choque de orígenes España-Francia. Sin incidencias climáticas, la fase de plantación ha transcurrido con normalidad y de acuerdo al calendario fijado. El cuajado está siendo correcto y los primeros cortes están previstos para este mes de mayo, por lo que se vuelve a fecha tradicionales de la zona.

■ FRANCIA

En el país en el que más se consume este tipo de melón, la superficie de cultivo presenta este año un ligero crecimiento en relación a 2022. Francia dedicará 100 hectáreas más alcanzando un total de 10.500 h. Después de años de caídas históricas, el país vecino ha conseguido una cierta estabilidad en superficie.

A mediados de abril comenzaron las plantaciones y las previsiones en cuanto a volúmenes y picos de producción dependerán del cuajado de los frutos y de las condiciones meteorológicas de mayo y junio. En todas las zonas de producción se espera, hasta el momento, un inicio



El Charentais tiene una piel fina y verdosa, es muy aromático, su pulpa es naranja intenso y su sabor muy dulce. / ARCHIVO

normal para los primeros cortes. No se ha dado ningún incidente climático importante que permita prever un retraso o un adelanto.

En el sureste del país, la superficie de Charentais es ligeramente mayor en relación al año pasado. El tiempo está siendo favorable para la siembra temprana (bajo invernadero) y en campo abierto. No hay retrasos ni precocidad por el momento. El inicio de la campaña dependerá de la meteorología de las próximas semanas.

Superficie estable en el suroeste con buena recuperación de las siembras tempranas y semi-tempranas, si bien se confirma un ligero retraso en las plantaciones.

En la zona centro-oeste, también hay estabilidad en la superficie de cultivo. Las condiciones meteorológicas han sido favorables en las primeras plantaciones. El comienzo ha sido bueno y las plantaciones están al día.

CONCLUSIONES FINALES

Tras la presentación de las ci-

fras relativas a la superficie de cultivo dedicada al melón Charentais en la parte mediterránea, la situación podría resumirse: ligero descenso de la superficie en Marruecos; un nuevo año de descenso histórico de la superficie en España; y en Francia, tras varios años de erosión muy marcada, en 2023 hay una relativa estabilidad de las plantaciones.

En Marruecos, un buen comienzo de campaña, sin ningún incidente importante, ningún pico anunciado por el momento. Después de tres campañas muy complicadas, España se beneficia este año de un clima favorable hasta la fecha. El melón español debería volver a un calendario normal (presencia en mayo) si las condiciones climáticas siguen siendo favorables.

Del lado francés, se prevén calendarios normales por el momento. La llegada del melón francés depende, por supuesto, del tiempo que haga en mayo y junio.

En Francia, la diversificación sigue la tendencia de 2022 sobre otros tipos de melón, y los operadores vuelven a centrarse en lo esencial: el Charentais. Ya no hay locura por otros tipos. El desarrollo de la sandía pequeña sigue siendo dinámico, pero las superficies siguen siendo anecdóticas en comparación con el Charentais.

Cabe señalar que en 2023, el desarrollo del Charentais biológico se ralentizará. La superficie parece incluso perder terreno.

Para 2023, los principales temores son: la disponibilidad de agua durante el verano y el aumento de los costes de los insumos en los últimos 2 años, una tendencia que continúa, sobre todo con la mano de obra o la energía.



SERGIO VERCHER / Jefe de Producción de Bollo International Fruits

"Bollo se caracteriza por la calidad del producto, la exclusividad y su gran sabor"

Pensar en Bollo es pensar inmediatamente en calidad y sabor. Una marca que sabe que en "el manejo, el adecuado riego y la cosecha de la fruta" está el secreto para mantener la exclusividad con la que, en palabras de Sergio Vercher, siguen trabajando para satisfacer a los consumidores más exigentes.

▶ RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿Cómo se presenta la campaña de melón para Bollo este año?

Sergio Vercher. En Bollo, como agricultores y junto con nuestros agricultores asociados, de momento tenemos buenas expectativas, siempre que el tiempo nos acompañe y no nos rebaje la dotación de agua por hectárea. Es verdad que por causa de la sequía hemos tenido que modificar zonas de cosecha para cumplir nuestros programas. Será un factor clave esta campaña.

VF. ¿Qué variedades de melón ofertan? ¿Cuáles son los criterios por las que las han seleccionado?

SV. Todas las variedades que utilizamos siendo exclusivas de Bollo. Las variedades que utilizamos no se caracterizan por su productividad y tienen cierta complejidad en su producción. ¡Parece ser que está ligado el sabor con la productividad! También es cierto que el sabor va íntimamente ligado al manejo, el adecuado riego y cosecha de la fruta, fundamental en nuestro trabajo.

VF. ¿Cuáles son las variedades más demandadas por el consumidor español?

SV. Realmente el melón Bollo no se vende por la variedad sino porque el consumidor sabe que,





Bollo selecciona las variedades según momentos de temporada y zonas. / BOLLO

"Realmente el melón
Bollo no se vende por la
variedad sino porque el
consumidor sabe que, si
es Bollo, está bueno. El
consumidor dispone de
selecciones como Bollo
Bodega, Etiqueta Negra
y Melón Bollo. Nosotros
ya nos encargamos de
que estén todos buenos"

si es Bollo, está bueno. El consumidor dispone de varias selecciones como Melón Bollo Bodega, Melón Etiqueta Negra y Melón Bollo. Nosotros ya nos encargamos de que estén todos buenos.

Solemos seleccionar las variedades según momentos de la temporada y zonas. Hay variedades que cultivamos solamente en España y otras distintas de Piel de Sapo que ponemos en nuestras fincas de Brasil y Senegal, según podamos optimizar condiciones de la fruta.

VF. ¿Cuál es el calendario de melones Bollo en el mercado español? ¿Con qué procedencias trabajan en cada estación?

SV. El melón Bollo está presente todo el año en los mercados. Iniciamos a finales de abril en Almería y en junio y julio nos movemos a melón de Murcia, también de Sevilla, Córdoba y Cádiz. A partir de agosto y hasta principios de octubre nos pasamos a La Mancha. El resto d ela campaña cultivamos el melón de Bollo en el hemisferio sur (Brasil, Senegal). Por último, a finales de abril ya cerramos el ciclo del año y, como he dicho antes, empezamos la nueva campaña con Almería.

VF. ¿Están trabajando en alguna novedad a corto o medio plazo?

SV. Como novedad tenemos el Sweetheart, un melón delicioso con un sabor que personalmente me encanta, el dulzor me recuerda al algodón de azúcar. Llevamos algunos años con él. Estamos mejorando el cultivo y la genética para ofrecer el melón Sweetheart todo el año.

Mi hobby ha sido siempre el melón y durante más de cuarenta años he estado recopilando variedades de melón Open, tengo mi propia colección de semillas, mi banco germoplasma, en el cual he compartido en algunas ocasiones en algunas variedades con las casas de semillas. Siempre he tenido inquietud por estar al día sobre las nuevas variedades.

VF. Un año más su melón es "Sabor del año". ¿Este reconocimiento es quizás el mejor para una marca fundamentada en la calidad como Bollo?

SV. Todos los reconocimientos son muy importantes, pero este en concreto, me encanta. Nos motiva mantener el compromiso de satisfacer a nuestros consumidores.

VF. ¿Cuál es la característica definitoria de una marca como Bollo?

SV. Principalmente, la calidad del producto, la exclusividad y su gran sabor. Este gran reconocimiento de la marca se obtiene al estar enamorado del trabajo que se realiza y cuidar los estándares.

▶ VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Asociación de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de Almería, Coexphal, presentaba la semana pasada en Almería la campaña "La Primera Sandía Europea es de España, es nuestra".

El stand de la Asociación en la Feria Internacional de la Producción Intensiva y de la Industria Auxiliar, Infoagro Exhibition, ha sido el escenario elegido para que dé comienzo, por cuarto año consecutivo, esta campaña que tiene como objetivo incentivar el consumo de las sandías producidas en Almería y Granada, consideradas las primeras de Europa.

La campaña está impulsada por Coexphal y cuenta con el patrocinio de Cultivos de Invernadero y la marca Sabores Almería de la Diputación Provincial.

Juan Antonio González Real, presidente de Coexphal, resaltaba durante la presentación "el trabajo y tecnología que existe detrás de la sandía que llega a las mesas de miles de consumidores. La creación de la semilla, el plantón en el semillero, las manos del agricultor, del cortador, de las manipuladoras, los transportistas... Toda la cadena es necesaria para que el consumidor pueda disfrutar del sabor

Coexphal presenta la campaña "La Primera Sandía Europea es de España, es nuestra"

Comienza la campaña de promoción de la sandía impulsada por Coexphal con el patrocinio de Cultivos de Invernadero y Sabores Almería de la Diputación Provincial

tradicional y textura inconfundible de nuestra sandía".

El director general de Producción Agrícola y Ganadera de la Conseiería de Agricultura. Manuel Gómez, aprovechó para felicitar a los organizadores de "esta promoción de una de las frutas más reconocidas de nuestra tierra, que pone en valor el trabajo de nuestros agricultores. Un producto que hace unos años tuvimos el peligro de perder cuota de mercado, pero que gracias al esfuerzo por mejorar la calidad de estos agricultores, así como de la industria auxiliar, casas de semillas y, por supuesto, la Interprofesional, no se ha producido".

Por ello desde la Junta de Andalucía apoyamos la campaña



Presentación de la campaña en Infoagro Exhibition. / COEXPHAL

'No cortes en verde', para seguir garantizando la máxima calidad de este cultivo y que el consumidor se sienta satisfecho, lo cual repercutirá en beneficio de todos".

Por su parte, la diputada de Promoción Alimentaria, María Luisa Cruz, manifestó su satisfacción por patrocinar esta campaña y "continuar trabajando por seguir siendo referente en exportación de sabor y salud, gracias a la sandía, y a los 120 productos que desde Sabores de Almería promovemos".

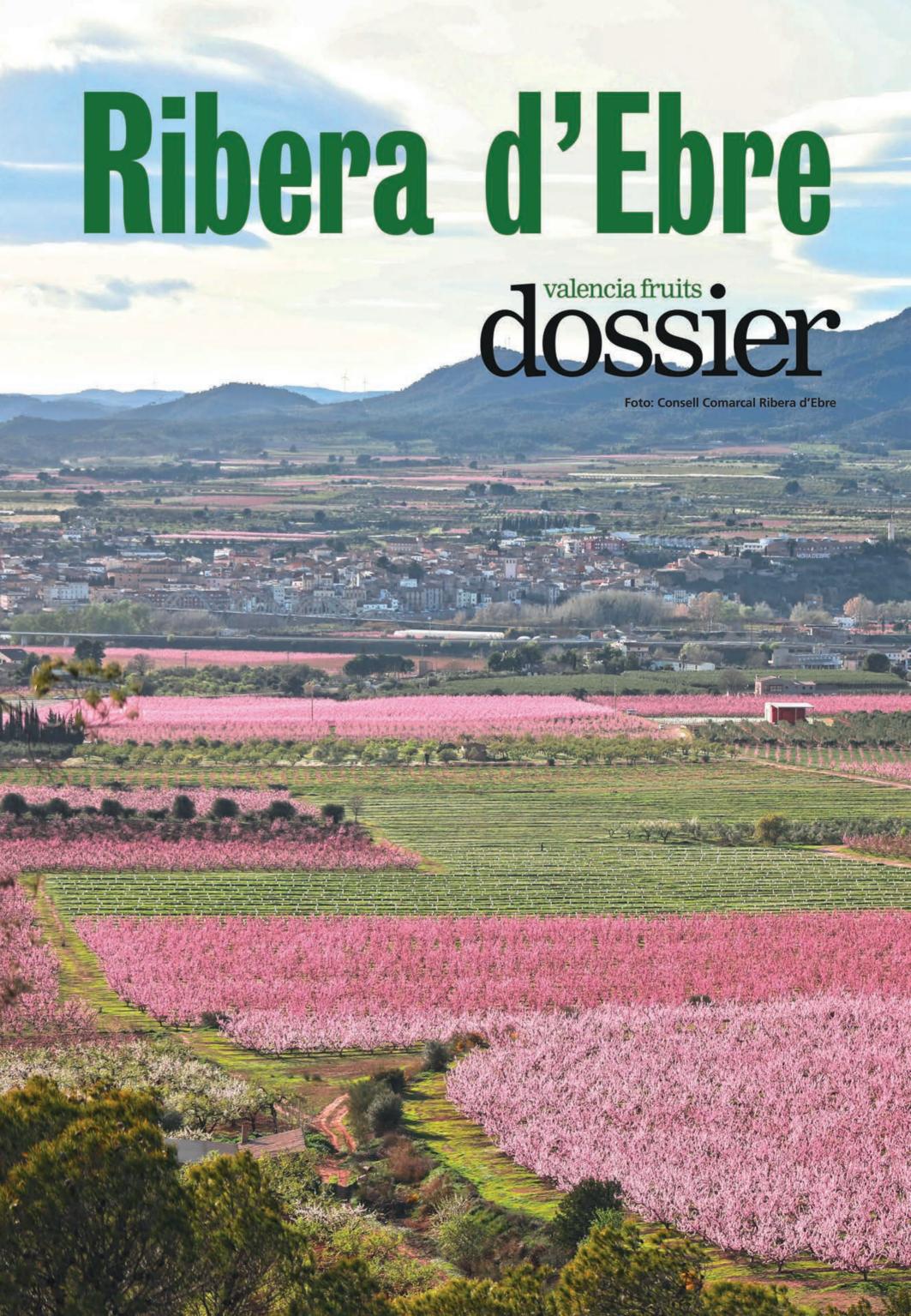
#LAPRIMERASANDÍAEUROPEA

Frente al stand de Coexphal en Infoagro Exhibition se instaló un photocall donde se invitó a los visitantes a fotografiar-se con la protagonista de la campaña y compartir en redes sociales con el mismo hashtag que en años anteriores: #LaPrimeraSandíaEuropea.

También usarán dicho hashtag diferentes influencers, que se irán desvelando a lo largo de las próximas semanas, para apoyar la difusión de este mensaje y ayudar al incremento del consumo de esta sabrosa fruta.

Además, la primera sandía europea repite la experiencia del *spot* animado, siempre acompañada de su "inseparable" abejorro (Jorro). Este año, el recorrido en moto será por los principales mercados españoles.

El *spot* ha sido una producción de la agencia AColor y ha contado con la animación de Víctor Miralles.





El entorno natural y paisajístico de la comarca tienen un papel fundamental. / CONSELL COMARCAL

GEMMA CARIM / Presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre

"La transición ecológica y digital son una gran oportunidad para el sector agroalimentario"

Gemma Carim, presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre, y alcaldesa de Vinebre, explica a **Valencia Fruits** la actualidad de una comarca que apuesta por la agroalimentación como un sector estratégico.

Valencia Fruits. El Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre trabaja diversas iniciativas para fomentar el sector agroalimentario de la comarca: transición energética y digital, teletrabajo en el mundo rural, cooperación entre los agentes del sector...

Gemma Carim. El sector agroalimentario es uno de los sectores estratégicos para el futuro de nuestra comarca; es clave para la diversificación económica y la creación de ocupación en la Ribera d'Ebre. Desde el Consell Comarcal hace ya años que venimos trabajando en alternativas que hagan atractivos nuestros pueblos para atraer jóvenes y familias, y frenar así la despoblación y el envejecimiento que sufre el mundo rural. Es una problemática global, pero en nuestro caso hemos sido un territorio históricamente pionero en la implantación de nuevas tecnologías en entornos fuera del radio urbano y ahora se nos pre-

senta una nueva oportunidad, con la transición energética, que no dejaremos pasar. Somos optimistas porque también llevamos años desarrollando un programa de diversificación económica, el 'Ribera d'Ebre Viva', creando sinergias entre el sector público y las empresas de la comarca, de las que han surgido iniciativas prometedoras, muchas de ellas en el sector agroalimentario. Fruto de este trabajo tenemos una base sólida sobre la que construir un futuro, en el que el patrimonio agrícola y el entorno natural y paisajístico de la comarca tienen un papel fundamental. Y más si tenemos en cuenta la apuesta de la Ribera d'Ebre por la innovación

VF. La transición ecológica y digital es hoy una prioridad para avanzar en un modelo sostenible y la Ribera está bien posicionada. ¿Puede ser una gran oportunidad para la comarca?



Gemma Carim, presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre. / $\mathsf{C.C.}$

"Todo apunta que el kiwi se adapta muy bien al terreno y climatología de la Ribera d'Ebre"

"El río Ebro y un clima propicio nos brindan una gran variedad de productos de alta calidad"

GC. Sí. Ya fuimos en su día innovadores con la red de telecentros y, más tarde, con el coworking rural para fomentar el teletrabajo en los pueblos, del que hemos sido modelo en todo el país e incluso en Europa. Esto nos llevó a desarrollar un laboratorio de innovación social y digital, el 'CoEbreLab', impulsado por los técnicos del propio Consell Comarcal, que se convirtió en la sede de la primera Área 5G Rural de Cataluña.

En su primer año a pleno rendimiento ya hay implantados ocho proyectos 5G dirigidos a sectores muy diversos. El equipamiento del CoEbreLab permite testear las aplicaciones aprovechando la simulación de un entorno 5G, donde la transmisión de datos es mucho más rápida y fiable, y estudiar así su viabilidad antes de salir al mercado. Esta tecnología abre muchas posibilidades para mejorar procesos, y que las empresas puedan ser más eficientes, competitivas y productivas, también en el sector de la agricultura.

VF. ¿Algún ejemplo de estas aplicaciones?

GC. Las aplicaciones son múltiples, justo ahora se está desarrollando y testeando para desplegarlas en un futuro no muy lejano. Hay proyectos en el CoEbreLab que están desarrollando la tecnología 5G en drones para realizar inspecciones visuales aéreas con control remoto que ofrezcan datos en tiempo real. También se está aplicando a la red de aguas para obtener medidas de control y sistemas de regulación del consumo que permitan una mayor eficiencia hídrica. Uno de nuestros pueblos, Móra la Nova, tiene ya en marcha un proyecto piloto 5G para el control eficiente del consumo de agua de la red municipal, con contadores inteligentes de lectura. La tecnología 5G y la inteligencia artificial permitirán reducir el tiempo de respuesta, conectando múltiples dispositivos y garantizando su funcionamiento en em-



plazamientos de difícil acceso y cobertura.

VF. Es un valor añadido a una tierra que ya es conocida por la calidad de sus frutos...

GC. En el Área 5G Terres de l'Ebre, con epicentro en el CoEbreLab, se analizan los retos y las necesidades del entorno rural para darles soluciones basadas en nuevos productos y servicios. El desarrollo y avances que se puedan dar son una gran oportunidad para el sector agrícola de cara al futuro, y la proximidad con el laboratorio de innovación es un valor más en una comarca rica como la nuestra, donde el río Ebro y un clima propicio nos brindan una gran variedad de productos de alta calidad. Conectar un operario en el campo con un técnico en la oficina mediante la tecnología 5G permitirá que el técnico pueda indicar en vivo los mejores puntos de corte para podar bien un árbol con una casuística concreta, y ahorrará costes y desplazamientos. Inspeccionar una finca con drones en tiempo real y evaluar el estado de la tierra, incluso controlar el consumo estricto de agua necesaria, permitirá conseguir mejores y mayores cosechas, hacerlas más sostenibles y ecológicas, lo que a su vez mejorará la competitividad de las empresas.

VF. Y hablando de empresas. ¿cómo es la relación con las empresas de la comarca?

GC. Desde el provecto Ribera

d'Ebre Viva siempre hemos trabajado mano a mano con las empresas para fomentar sinergias. Entendemos que la colaboración entre ellas y la administración pública es clave para desarrollar actividades que realmente les causen un impacto positivo en sus negocios y en el territorio. Nos lo demuestran experiencias como la 'Ribera en Flor', en la que los agentes agroalimentarios v turísticos se unen para crear una oferta conjunta que promociona el territorio, nuestros productos y servicios durante la floración de los árboles. Este año ha sido más corta, pero había 18 propuestas de actividades que han hecho pleno, sin ser gratuitas, reuniendo a más de 1.100 personas, a parte de los visitantes que vienen por libre. De este tipo de alianzas surgen sinergias muy positivas. Otro ejemplo es la valorización de la calidad y

proximidad de nuestros productos entre los mismos empresarios que colaboran en el proyecto y así, de la unión y el trabajo entre productores, comercios

creamos la marca 'Degusta Ribera d'Ebre' para identificar a lo que se produce y se elabora en nuestros pueblos, consiguiendo una mayor visibilidad.

"Desde Ribera

empresas para

d'Ebre Viva siempre

trabajamos con las

fomentar sinergias"

VF. En cuanto al sector de fruta y hortaliza, ¿en qué punto se encuentra la iniciativa de diversificación de cultivo encabezada con el kiwi? ¿Hay otras iniciativas?

GC. La iniciativa de la prueba piloto del kiwi continúa siendo un ejemplo de colaboración para mejorar nuestro sector agrario. Desde que se hizo el estudio de mercado buscando alternativas al melocotón, se ha ido avanzando y ahora ya tenemos las primeras plantas que están creciendo. Todo apunta que este cultivo se adapta muy bien al tipo de te-



'Ribera en Flor' es un ejemplo de colaboración público-privado. / CONSELL COMARCAL

Una variada cesta nutrida por el río Ebro

a Ribera de Ebro es, más allá de las grandes empresas frutícolas, un territorio de pequeños productores con una variada cesta de productos agroalimentarios de alta calidad: fruta dulce temprana, sobre todo cereza y melocotón, pero también nectarina y albaricoque; productos de huerta de temporada; aceite y olivas; vino, cervezas y licores, carnes y embutidos, quesos y derivados lácticos, miel, pastissets, capsetes y dulces a base de almendra y frutos; azafrán... Todo un mosaico fruto de una historia milenaria, heredera de un pasado ibero, con vestigios cristianos, judíos y musulmanes, que ofrece un amplio surtido de alimentos cultivados y elaborados en unas tierras ricas bañadas por las caudalosas aguas del rio Ebro cuando entra en Catalunya... Un río imponente a su paso por la comarca, que nutre variedades de maduración

rreno y climatología que hay en la Ribera d'Ebre. El primer año la mortalidad del kiwi es de alrededor el 15% de la plantación, pero las lluvias y las altas temperaturas de mayo y junio de 2022, justo cuando se acabaron de instalar las estructuras en el campo y se plantaron, hizo que se perdiera casi un tercio de las plantas.

Pero avanzamos que es lo importante. Ahora, este mes

de mayo, para cubrir este contratiempo, se están plantando nuevos kiwis y se está dejando un pequeño espacio en las fincas para poder plantar

y restaurantes, hace tres años un nuevas variedades en un futuro. Y este mismo ano empezaremos a hacer formación especializada en el kiwi para los agricultores.

> VF. Entrando en materia de fruta dulce, ¿que destacaría de la pasada campaña?

GC. La campaña pasada estuvo marcada por lluvias y heladas a principios de abril, lo que provocó que hubiera menos producción. Aunque en un principio parecía que los precios mejorarían respecto a otros años, el mercado continuó castigando a los productores, no obtuvieron los precios que deseaban.

VF. Y para la presente campaña, ¿qué previsiones apunta?

GC. De momento la campaña de este año estará marcada por una falta de lluvia, que podría

temprana, brindadas por un clima mediterráneo particular, de fuertes contrastes, y un paisaje de altibajos propio de la comarca, al norte configurada por grandes valles entre meandros, al sur por las amplias llanuras de la cubeta de Móra.

■ DEGUSTA RIBERA D'EBRE

Patrimonio, paisaje y historia definen el carácter y el producto riberence, como invita a descubrirlos el 'Degusta Ribera d'Ebre', el distintivo para visualizar a un sector agroalimentario aún poco conocido, incluso dentro de su propia demarcación. Una realidad que se va revirtiendo con las acciones del Consell Comarcal con el 'Ribera d'Ebre Viva', con las sinergias creadas entre las empresas y el sector público los últimos tiempos.

Cultivos en la Ribera d'Ebre (*)

- Albaricoque: 144 hectáreas
- Cereza: 914 hectáreas
- ▶ Melocotón: 683 hectáreas Nectarina: 421 hectáreas
- Almendro: 3.571 hectáreas

bajada. (*) Últimos datos de 2021. ■

Dolivo: 8.123 hectáreas

Viñedo: 1.1013 hectáreas En los últimos 10 años el cultivo que ha aumentado más su superficie ha sido el olivo, seguido de los frutos secos y de la fruta dulce. Por el contrario, la viña ha sufrido una fuerte

"De momento la campaña de fruta de hueso de este año estará marcada por una falta de lluvia"

afectar a las plantaciones. Aún así, ya se ha empezado a recolectar la cereza y todo apunta que habrá más producción que el año pasado. Estamos a la espera de no tener lluvias fuertes que puedan perjudicar el cultivo a última hora.

VF. En la comarca está muy arraigada la figura del pequeño agricultor. ¿Hay relevo generacional?

GC. La Ribera d'Ebre tiene unas características de terreno y climatológicas que configuran un paisaje mosaico, con pequeñas parcelas de cultivo. Los agricultores tienen fincas de menos extensión que en otras comarcas vecinas, pero a su vez son cuidadas y destacan por la calidad que proporcionan sus frutos.

Nuestra realidad no es ajena a la de otros territorios, y el sector agrario va sufriendo poco a poco un declive de superficie y producción de cultivos, lo que provoca cada vez sea más difícil mantener las instalaciones de las cooperativas de aceite y vino. También sufrimos un problema de relevo generacional, cada vez es un sector más enveiecido.

De aquí la oportunidad que puede representar nuestra apuesta por la transición energética y digital, sumada a la implicación y el dinamismo que demuestran los agricultores que participan en las actividades y formaciones del Ribera d'Ebre Viva para profesionalizarse y dar a conocer nuestros productos y nuestra historia como territorio agroalimentario.

VF. En la actualidad, ¿cuáles serían los perfiles de agricultores de la comarca?

GC. En nuestra comarca conviven dos tipos de realidades empresariales diferentes: los pequeños agricultores y las cooperativas agrícolas. Estas últimas aglutinan la mayor parte de las personas que tienen cultivos en la comarca, y pocas de ellas se dedican exclusivamente a la agricultura. Para la mayoría es una segunda actividad.









Enric Ministral, uno de los gerentes de Fruites Gozalbo. / ÓO



Li Domènech, directora comercial de Fruites Gozalbo. / ÓO

ANDREU Y ENRIC MINISTRAL Y LI DOMÈNECH / Gerentes y directora comercial de Fruites Gozalbo

"La calidad de la fruta de hueso de la Ribera d'Ebre es insuperable"

Andreu y Enric Ministral y Li Domènech, gerentes y directora comercial de Fruites Gozalbo, comentan diferentes temas relacionadas con el desarrollo de la empresa, Fruites Gozalbo, como su estrategia comercial o la producción en Ribera d'Ebre. Esta empresa, con cien años de historia, cuenta con instalaciones en Mercagirona, Miravet en Ribera d'Ebre y Mercabarna.

Valencia Fruits. Sus inicios datan de 1922. ¿Cómo definen los valores de una empresa familiar como Fruites Gozalbo?

Enric Ministral. Ya ha llovido desde 1922. Han pasado, y seguimos presentes, varias generaciones de nuestra familia por la empresa. Podemos definir que dar un servicio insuperable al cliente y al proveedor es la fuente de los valores de Fruites Gozalbo, además de ofrecer un fácil acceso y ser rápidos y resolutivos.

VF. Con esta experiencia empresarial, ¿cómo invitaría a una

persona joven a involucrarse en este sector?

Li Domènech. La juventud nos puede aportar puntos de vista mucho más actuales que pueden derivar en alcanzar una posición de ventaja respecto a las antiguas estructuras empresariales, mucho más lentas y menos modernas.

Los jóvenes son también quienes deben hacer frente al serio reto de actualizar las superficies de producción gestionando adecuadamente el agua que sería una buena visión de futuro para los próximos 20 años.

"Dar un servicio insuperable al cliente y al proveedor es la fuente de nuestros valores"

"Apostamos e invertimos en la distribución hacia nuestros clientes nacionales y europeos"

VF. La oferta de Fruites Gozalbo contempla producto de producción propia y, entre ella, el albaricoque y cereza de la Ribera d'Ebre. ¿Por qué esta apuesta?

Andreu Ministral. Para Fruites Gozalbo es importante tener los mínimos eslabones en la distribución de nuestros productos; por ello, producimos también con nuestras propias marcas. En esta línea de trabajo, años atrás empezamos sólo con naranjas y en la actualidad ya distribuimos 14 productos con marca propia que juntamente con los productos que disponemos en representación exclusiva podemos ya ofrecer un abanico de unas 250 referencias a nuestros clientes. Nuestro slogan sigue siendo: "Somos tu mejor distribuidor para la provincia de Girona y sur de Francia".

VF. Siguiendo con las marcas propias, ¿a qué estrategia comercial corresponde?

AM. La marca propia nos permite ser referentes y nos obliga a tener todo el ciclo cerrado desde el campo hasta la tienda de nuestro cliente. Hablamos, por ejemplo, de Sucgo, para naranjas para máquinas exprimidoras que distribuimos por toda la Costa Brava (en la demarcación de Girona); de L'Horta de Gozalbo para tomates de ensalada de las variedades Pebrot, Montserrat y Rosa de Barbastro que producimos

"Somos el mejor distribuidor de frutas y hortalizas para la provincia de Girona y sur de Francia"

"Calificamos esta campaña como óptima en cuanto a volumen de producción y calibres"

en la comarca del Maresme, en Barcelona, durante los meses de mayo a septiembre...

Para nosotros es una buena estrategia comercial.

VF. ¿Perspectivas de campaña de la fruta de hueso de Ribera

EM. Bajo nuestro punto de vista, calificamos esta campaña como óptima en cuanto a volumen de producción. En referencia a calibres, diferenciamos entre calibres buenos en paraguayo, albaricoque y melocotón, y en calibres más estándar en cereza.

La calidad de la fruta de hueso, en concreto del paraguayo y del albaricoque, de la Ribera d'Ebre es insuperable en sabor ya sea por las horas de sol y el agua justa para obtener el buen producto, además de la gran labor del payés. La zona productora de Ribera d'Ebre siempre se ha caracterizado por las condiciones agroclimáticas ideales para el cultivo de la fruta de hueso temprana.

VF. ¿Qué novedades presentan y proyectos a corto plazo?

LD. Fruites Gozalbo sigue apostando e invirtiendo en la distribución hacia nuestros clientes nacionales y europeos. Hemos modernizado toda nuestra flota de camiones y furgones; hecho que nos permite animar a los productores de máxima calidad a contactar con nosotros para poder distribuir sus productos con un máximo de rentabilidad.

VF. ¿Qué objetivos se marcan para este 2023?

AM. Parece que este 2023 es un año con los productos situados en precios altos. Nuestro objetivo es encontrar rápidamente ese punto de equilibrio para poder ofrecer precios asequibles y rentables y, para ello, disponemos de empresas coasociadas en España y Marruecos.



JACOB MARSAL / Director de investigación de Viveros Ebro

"Nuestro campo de experimentación es fundamental para probar las nuevas genéticas"

Jacob Marsal, director de investigación de Viveros Ebro —empresa familiar con más de 50 años de trayectoria— describe detalladamente el valor añadido de contar con un campo de experimentación de variedades. Un repaso de estimación de campaña de fruta de hueso en Ribera d'Ebre, en clave general, y su labor de asesoramiento, en clave particular, son otros temas que comenta Marsal en la siguiente entrevista.

Valencia Fruits. Como productores de cereza, ¿qué visualiza para esta campaña en la Ribera d'Ehro?

Jacob Marsal. Bajo nuestro punto de vista, calculamos que, en general, en esta campaña falta alrededor de un 30% de la producción de cereza sobre una temporada de volumen habitual. Uno de los motivos, quizás el principal, han sido las altas temperaturas de alrededor de 30 grados durante el período de floración que provocó un mal cuaje en las variedades de cerezas más expuestas.

De hecho, creo que ha sido un problema generalizado en las plantaciones de cereza en toda la Península Ibérica; por lo que —y esperamos— que los precios no bajen demasiado.

VF. Y por extensión, ¿el resto de las principales fruta de hueso?

JM. No hemos observado daños significativos en el conjunto de variedades de melocotón, nectarina y paraguayo, que siguen siendo los principales cultivos de fruta de hueso en la Ribera d'Ebre; más bien al contrario, este año apunta una previsión con índices de una gran producción.

Siguiendo con los cultivos, y como ya hemos mencionado en años anteriores, hay una clara tendencia de reconversión de cultivo para conseguir un mayor rendimiento económico de las plantaciones. Por un lado, hacia otras fruta de hueso como albaricoque y cereza y, por otro, hacia otros tipos de cultivos como almendro, olivo y vid.

VF. Cambio de registro, como viverista. ¿Qué le pide su cliente? ¿Existe una fórmula mágica del éxito?

JM. En cuanto a las variedades de cereza, hay parámetros que siempre demanda el cliente como dureza, azúcar, productividad y calibre. En cambio, en cuanto a los portainjertos, la tendencia ha virado totalmente a patrones más resistentes y con mayor capacidad productiva como, por ejemplo, puede ser un Adara y sus posibles combinaciones con otros portainjertos (Mariana-Adara, GXN-Adara...) para conseguir diferentes efectos en el comportamiento varietal.

VF. Entre esas peticiones, ¿se encuentra alguna referencia a la gestión del agua en cada variedad?

JM. Más que varietal, se trata de portainjertos; es decir si vamos hacia un estrés hídrico



Viveros Ebro trabaja en la obtención de nuevas variedades de cereza. / ARCHIVO

"El viverista debe estar en simbiosis con el agricultor para el buen funcionamiento de ambos"

siempre es mejor un Santa Lucía o Marilan (Mariana-Adara), que toleraran mucho mejor la falta de agua, que un máxima, cab6 o Adara. En cualquier caso, el objetivo es mejorar el portainjerto para que el agricultor pueda contar con plantas más resistentes y adaptadas a cada campo de ex-



"La tendencia es obtener variedades que mejoren las propiedades organolépticas actuales"

plotación y así obtener un rendimiento óptimo de la planta.

VF. En entrevistas anteriores comentaba el asesoramiento al cliente. Este asesoramiento, ¿ha pasado de valor añadido a valor fundamental?

JM. Siempre se debe asesorar al cliente en todo aquello que esté en nuestras manos. Tenemos en cuenta que cada cliente tiene sus propias necesidades y a partir de ahí asesorar en todo aquello que se ajusta a esas necesidades. Hablamos de la elección del portainjerto, el patrón, la variedad que mejor se adapta a su plantación, la poda, la formación... En resumen, nuestro asesoramiento alcanza desde al antes de la plantación hasta durante toda la vida de esa plantación.

VF. Ustedes cuentan con su propio campo de experimentación. ¿Qué papel juega en la obtención de nuevas variedades?

JM. El campo de experimentación, para nosotros "la colección", es fundamental para probar las nuevas genéticas y contrastar todos los aspectos de cada una con las ya existentes. Las nuevas variedades que cada año aparecen son introducidas para evaluar su potencial y determinar si superan a sus antecesoras. La tendencia es obtener variedades que mejoren las propiedades organolépticas actuales y que mejor se adaptan a las necesidades de cada productor.

VF. ¿Qué novedades presentan al mercado?

JM. Hay varias variedades que destacan tanto en cereza como en otras frutas de hueso de los distintos obtentores. Por ejemplo, en nectarina Honey Sugar, Big Fire, Honey Glory; en melocotón, Blanto, Royal Dixie; y en cereza SMS-416, Royal Lafayette, SMS-33, SMS-426 y otras muchas que están en el candelero.



Almacén Central en Santa Bárbara

Ctra. Comarcal 331, km.17,800 • 43517 TORTOSA (Tarragona) • Tel. 977 71 92 71 • Fax: 977 71 94 80 E-mail: info@montfruits.com • www.montfruits.com

Almacén en Benissanet

Ctra. Mora s/n • 43747 BENISSANET (Tarragona) • Tel.: 977 40 76 43

XAVIER ARBÓ / Alcalde de Benissanet

"Las previsiones para la actual campaña parece que pintan mejor que la anterior"

En sus últimos días como alcalde de Benissanet, Xavier Arbó nos concede esta entrevista donde resalta la figura del pequeño agricultor en la comarca, analiza la presente campaña de fruta de hueso y muestra su preocupación por la baja pluviometría.

Valencia Fruits. Durante sus años de alcalde de Benissanet, ¿cómo define la evolución de la agricultura en la localidad?

Xavier Arbó. Haciendo un rápido resumen de tres legislaturas como alcalde diría que la evolución de la agricultura en Benissanet ha sufrido un revés importante en relación al encarecimiento de los precios de todos los productos fitosanitarios, el sobre elevado coste de los servicios imprescindibles como el agua y la luz, y la pérdida del valor de un producto de primerísima calidad

reportando la mayor parte de los beneficios a los intermediarios.

VF. Si nos centramos en los cultivos de fruta de hueso, del predominio del melocotón hacia otras variedades. ¿Tendencias actuales?

XA. La baja rentabilidad del melocotón ha derivado a que el payés busque alternativas en otros cultivos. Desde otras fruta de hueso, como la cereza, a otras frutas, como el kiwi; pasando por cultivos de fruto seco, como la almendra, y, en otro orden de árbol, el olivo con plantaciones intensivas.

VF. En Benissanet, ¿sigue arraigada la figura del pequeño agricultor? ¿Hacia dónde se encamina esta figura: juntarse con otros, cooperativa...?

XA. La figura del pequeño agricultor es la representación de la gran mayoría de las personas que se dedican a las labores del campo, aunque también se ha formado alguna sociedad.

VF. Pincelada de la pasada campaña de fruta de hueso en Benissanet

XA. Como ya va siendo, por desgracia, cada vez más habise se apos

tual (el cambio climático hace padecer tanto al descanso invernal del árbol como a su floración), las condiciones meteorológicas se tradujeron en una campaña con menor volumen de fruta, en comparación a una campaña con valores normales, aunque de una calidad muy buena.

VF. Para esta campaña, ¿qué previsiones visualiza? ¿Afectaciones por falta de lluvia?

XA. Las previsiones para la actual campaña parece que pintan mejor que la anterior. En relación a la cereza parece que la campaña ha empezado con buen pie y, por extensión, esperamos que con el resto de fruta de hueso incluso se supere este comienzo acentable

La proeza de que en años "a" se apostará por una red de pozos



Xavier Arbó, alcalde de Benissanet, / ARCHIVO

y riego comunitario desemboca en que hoy por hoy podamos salvar las cosechas de una sequía que nos hace poner las alarmas y que tantas tierras vecinas ya estén afectadas por la falta de pluviometría.

VF. A punto de finalizar su etapa de alcalde, ¿qué le pediría a su sucesor/a en términos de agricultura?

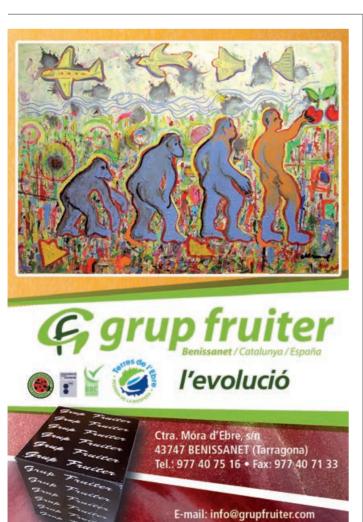
XA. Es difícil aconsejar a la futura alcaldesa de Benissanet en términos de agricultura por todos los factores antes mencionados.

Si tuviera que hacer una petición, sólo recordarle que somos un pueblo agrícola, que somos guardianes de un entorno rural privilegiado, y que ningún proyecto nos tiene que hacer perder nuestra esencia.

JOAN PERELLÓ / Responsable de Fruites Perelló

"Estamos concienciados con el respeto por el medio ambiente"

Fruites Perelló implementa diferentes acciones vinculadas con la protección del medio ambiente y gestionar los recursos naturales. Joan Perelló, responsable de esta empresa, responde a diferentes preguntas sobre la campaña de fruta de hueso en la zona productora de la Ribera d'Ebre.



www.grupfruiter.com



Joan Perelló, tercera generación familiar de Fruites Perelló. / ARCHIVO

Valencia Fruits. Ustedes están inmersos en diferentes proyectos que de sostenibilidad, ahorro energético, compostaje... ¿Qué puede comentar?

Joan Perelló. Sí, así es. En Fruites Perelló estamos concienciados con el respeto con el medio ambiente y bajo esta idea aplicamos diversas iniciativas que abarcan diferentes áreas de la empresa.

Ya el año pasado pusimos en marcha un proyecto de energía renovable con la instalación de placas solares con el objetivo de ser autosuficientes energéticamente. En esta línea de trabajo, estamos valorando otros sistemas.

En el ámbito de prácticas agrícolas beneficiosas para el medio ambiente desde hace años ya trabajamos con trituradoras de rama con evacuación del triturado en medio de los árboles, aportando así materia orgánica vegetal al suelo y también pu-

"Hace ya unos años nos centramos en mercados con una demanda de fruta de calibre grande"

diendo reducir los tratamientos con herbicidas.

Esta campaña empezamos a trabajar con una parte del abonado que será en forma de abono orgánico, reduciendo así el abono químico. Queremos aportar al mercado fruta libre de residuos químicos.

VF. Bajo la óptica de Fruites Perelló, un análisis de la pasada campaña de fruta de hueso de la comarca...

JP. Podemos definir la pasada campaña como muy complicada. Por un lado, sufrimos muchos problemas de calidad debido a los episodios de heladas durante la primavera y, por otro, una reducción muy importante en el volumen de producción. Aún con este contexto los precios fueron altos casi toda la campaña.

VF. ¿Y qué espera de esta campaña de Ribera d'Ebre?

JP. Esperamos una campaña con volumen normal y una buena calidad aunque con algo de incertidumbre por los calibres debido a la sequía. En Fruites Perelló estamos trabajando en un aclareo más contundente para así poder disponer, como siempre, de buenos calibres.

VF. Al hilo de la sequía, ¿cómo gestionan sus recursos de regadio?

IP Si no hay los suficientes

JP. Si no hay los suficientes episodios de lluvia vamos a tener una campaña con restricciones de agua que puede afectar a esta y la próxima campaña. Desde Fruites Perelló, como comentaba anteriormente, la aportación de los restos vegetales encima de las mangueras de riego nos confiere una menor evotranspiración y, de esta manera, los riegos son más eficientes.

VF. Para ustedes, ¿cuál es su ciclo vital?

JP. Nuestra campaña está centrada en fruta de hueso desde mediados de mayo hasta mediados de septiembre. Melocotón y nectarina son nuestros productos principales por volumen de producción y, en menor medida, cereza y ciruela.

VF. Hablando de su fruta, ¿principales destinos? ¿Diferentes mercados, diferentes demandas sobre la misma fruta?

JP. Desde hace ya unos años nos centramos en mercados con una demanda de fruta de calibre grande. Hemos aumentado significativamente la venta nacional y mercados europeos como, por ejemplo, Italia donde valoran los calibres que hacemos.

VF. Objetivos de la empresa...
JP. A partir de la recolección de fruta en su punto óptimo de maduración, nuestro objetivo es ofrecer un producto regular toda la campaña de fruta de hueso y fidelizar así al consumidor final

con una fruta "siempre igual y

siempre buena".

MARC PIÑOL / Gerente de Grup Fruiter de Benissanet

"Somos la cooperativa con mayor volumen de fruta dulce de Tarragona"

Durante esta entrevista Marc Piñol, gerente de Grup Fruiter de Benissanet, reflexiona sobre algunos rasgos del desarrollo de la campaña de fruta de hueso en la Ribera d'Ebre y también otros apuntes, generales, como la diversificación de cultivos y, particulares, como la valoración de fusión con la Cooperativa Sant Jaume de la misma localidad.

Valencia Fruits. Kiwi, alcachofa... En definitiva, diversificación de cultivo. ¿En qué punto se encuentra la prueba piloto de plantaciones de kiwi? ¿Más pruebas con otros productos?

Marc Piñol. Grup Fruiter de Benissanet somos uno de los participantes en la prueba piloto de plantaciones de kiwi en la comarca. Al ser el primer año de plantación, aún es pronto para obtener resultados.

Estamos manteniendo la fruta de verano y diversificando para otras épocas del año. En otras palabras, buscamos alternativas de cultivo a la fruta de hueso que se ajusten a las condiciones agroclimáticas de la Ribera d'Ebre parar alargar la actividad de los productores y, de esta manera, poder rentabilizar su esfuerzo y minimizar riesgos.

VF. En invierno, alcachofas. ¿Por qué? ¿Otros productos o proyectos de plantaciones de otros productos?

MP. Al hilo de la respuesta anterior, en clave particular de Grup Fruiter y en paralelo, estamos estudiando otros cultivos, como son las alcachofas, y colaboraciones con otras cooperativas.

VF. Hablando de cooperativas, poco más de un año de la fusión con la Cooperativa Sant Jaume de la misma localidad...

MP. La valoración es simple: totalmente positiva al 200%.

Una de las mejores acciones que podíamos ejecutar. Ojalá pudiéramos asociarnos todas las cooperativas de Tarragona sin tener en cuenta los protagonismos personales y el "nosotros somos mejores y no necesitamos de nadie".

VF. Háganos memoria, ¿por qué esta fusión?



Marc Piñol, gerente del Grup Fruiter de Benissanet. / ARCHIVO

"Somos uno de los participantes en la prueba piloto de plantaciones de kiwi"

MP. Derivada de una clara tendencia durante los últimos años de reconversión de plantaciones de frutales a frutos secos, olivo y viña, que son cultivos más "mecanizables", las dos entidades decidimos unir esfuerzos para ser más competitivos y reducir costes generales de las dos entidades, y, por decirlo de alguna, manera, poder mantener los puestos de trabajo.

Remarcar que, aún con esta reconversión, somos la cooperativa de mayor volumen de producción de fruta dulce de la demarcación de Tarragona.

VF. Hablemos de fruta de hueso. Bajo la óptica de Grup Fruiter de Benissanet, ¿qué esperan de esta campaña?

MP. Simplemente que podamos seguir siendo lo que somos: agricultores.

VF. En la actualidad, ¿principales frutas de huesos que cultivan y tendencia?

MP. Melocotón, nectarina y paraguayo copan nuestros mayores volúmenes de producción, luego albaricoque y cereza. Siguiendo con cereza, estamos implementando variedades para poder ofrecer un buen volumen de producción para nuestras fechas.

En cualquier caso, la tendencia es hacia variedades actualizadas que alcancen mejor sabor y presencia, y variedades más tempranas que adelanten el inicio de campaña.

VF. ¿A qué países exportan su producto? ¿Diferentes países, diferentes demandas?

MP. Nuestro mercado exportador natural son los países de la Comunidad Económica Europea. El mercado nacional también es muy importante para nosotros.

VF. Para este curso, ¿qué objetivos se plantean?

MP. Un rendimiento económico óptimo para el agricultor es un objetivo constante para Grup Fruiter de Benissanet y consolidar, si cabe, la relación con nuestros clientes-amigos.

En clave producto, darnos a conocer más con cereza.

VF. Cambiando radicalmente de escenario, participaron en la última edición de Fruit Attraction...

MP. De forma habitual participamos como expositores en Fruit Attraction.

Para nosotros esta feria es principalmente una ventana abierta a nuevos contactos comerciales que encajen en nuestro catálogo de fruta de hueso de Ribera d'Ebre y de servicios y también para destacar las características diferenciales de nuestra fruta — precocidad, sabor...—frente a otras zonas productoras.

JOSEP MARÍA GONZÁLEZ / Gerente de Flor del Camp

"Nuestra zona productora de fruta de hueso es reconocida en los mercados europeos"

Josep María González, gerente de Flor de Camp, con estas palabras ilustra el éxito de la fruta de hueso de la Ribera d'Ebre. La apuesta por Flor de Camp, sus objetivos y diversificación de producto son otros capítulos de esta entrevista.

Valencia Fruits. Usted cumple aquel lema que proclamaba una campaña de publicidad de hace unos años: joven aunque sobradamente preparado. Es técnico agrícola y desde prácticamente la cuna, pisando el campo...

Josep María González. Es cierto que estar a pie de plantación y central frutícola durante más de veinte campañas seguidas al lado de mi padre proporciona un cúmulo de vivencias y experiencias que aportan un conocimiento muy notable para la toma de decisiones en la dirección de una empresa agrícola.

VF. Y de este bagaje nace su proyecto Flor de Camp, que ya va para cuatro años...

JMG. Podemos decir que sí aunque más que un proyecto empresarial considero que es un proyecto de vida donde invierto el conocimiento acumulado en producción y comercialización en fruta de hueso y con muchas ganas e ilusión por hacer las cosas bien, acompañado de un gran equipo.

VF. La zona productora de la Ribera d'Ebre cuenta con una larga tradición de cultivo de fruta de hueso...

JMG. La Ribera d'Ebre cuenta con unas condiciones agroclimáticas ideales e idóneas para producir fruta de hueso de excelente calidad; además nos distinguimos por ser una zona temprana en términos de mercado. Me atrevo a decir que somos una zona productora de fruta de hueso reconocida en los mercados europeos.

Cultivamos aquellas variedades que mejor se adaptan a estas condiciones, principalmente de nectarina de carne amarilla y paraguayo de carne blanca y, en menor volumen, albaricoque y melocotón.

VF. Y cuando termina la temporada de fruta de hueso...



Josep María González, gerente de Flor de Camp. / ARCHIVO

JMG. Nos dedicamos a cultivar y comercializar "calçots". Primero plantamos la cebolla calçot para hacer las cebollas y después plantamos las cebollas para obtener los mencionados "calçots", es decir, cerramos todo el ciclo de este producto. Los "calçots" son un producto muy arraigado en Cataluña y que año tras año es más conocido y consumido fuera de ella.

Empezamos a producir para el consumo de proximidad pero estos últimos años estamos teniendo demanda desde Europa. Aunque el "calçot" es un producto que cuesta mucho esfuerzo de cultivar, te llena de felicidad cuando ves que la gente hace "calçotada".

VF. Bajo la perspectiva de Flor de Camp, ¿estimación de campaña de fruta de hueso de la Ribera d'Ebre?

JMG. A día de hoy es pronto para hacer una estimación en cuanto a volúmenes ya que hay que ver cómo queda el cuajado de los frutos. Como ya es habitual, la calidad de la fruta de hueso de Ribera d'Ebre es premium.

VF. Objetivos...

JMG. Estamos satisfechos de como se ha posicionado la marca y en esta línea seguimos trabajando sin perder de vista las preferencias de los consumidores, los auténticos protagonistas finales de nuestra fruta.







Francesc Pàmpols explica que el impuesto al plástico ha acentuado "el cambio hacia materiales de envases más sostenibles". / PAMPOLS PACKAGING

"Trabajamos con nuestros clientes para ofrecer soluciones de packaging a medida"

Francesc Pàmpols, director de Pampols Packaging, comenta las tendencias en la confección de envases y embalajes, y la importancia de los procesos de automatización en los centrales hortofrutícolas o la obtención de certificaciones

Es una realidad que la concienciación social sobre packaging respetuoso con el medio ambiente crece año tras año y la normativa es cada vez más estricta con los envases plásticos. Sobre este último punto, Francesc Pàmpols, director de Pampols Packaging Integral, analiza que "los envases fabricados a base de plásticos reciclados, como el rPET, son una buena alternativa para esquivar el impuesto al plástico, que emerge de la ley 7/22 de Residuos y Suelos Contaminados para una economía circular y que ha acentuado el interés hacia envases hechos a base de plásticos reciclados (que no tributan), de gramajes más bajos y fabricados con cartón o con materiales biodegradables". Y ejemplifica que "para las nectarinas o melocotones, frutas de hueso cultivadas en la Ribera d'Ebre, servimos muchos alveolos, tanto de celulosa como de rPET"

■ ECONOMÍA CIRCULAR

Bajo la experiencia de esta firma con más de 35 años en el sector de los envases y embalajes de fruta y hortaliza, se desprende que los clientes buscan envases que sean



Frances Pàmpols considera primordial dar un servicio integral a los clientes. / PP

atractivos, baratos, sostenibles y biodegradables. En este sentido, para Pàmpols "las propuestas estrella suelen ser las cestas de cartón microcanal, nanocanal o en kraft (esta última opción es la más resistente en ambientes húmedos) combinado con flow compostable o malla biodegradable como métodos de cerrado

de las bandejas". Regresando al plástico, continúa que "el plástico también es un buen aliado para según qué tipo de envases y funcionalidades en la industria hortofrutícola" y argumenta que "no se trata de dejar de utilizarlo, sino de encontrar fórmulas para fomentar la economía circular de este material y optar

"Los clientes buscan envases que sean atractivos, baratos, reciclables y ecológicos"

"Los clientes cada vez valoran más que sus distribuidores de referencia posean certificaciones"

por soluciones de packaging fabricadas a partir de materiales reciclados y respetuosos con el medio ambiente".

■ PRESERVACIÓN

Respecto a las cerezas, otra fruta de hueso con gran volumen de producción en la Ribera d'Ebre, la demanda de envases de los clientes también se focaliza en favorecer su preservación. Francesc Pàmpols describe que "las soluciones de packaging para cerezas son muy variables, de-

pendiendo del tipo de mercado de destino de la fruta y del tiempo transcurrido desde la cosecha y envasado hasta el punto de venda" y explica que "cestas de cartón (con certificado FSC®) cerradas con flowpack de celulosa son un tipo de envasado muy demandado por los supermercados, así como cestas o barquetas termoselladas fabricadas con menos plástico o con rPET. Para proteger las cerezas durante el transporte y la exposición en cajas también servimos cubres (de malla o elásticos, que pueden personalizarse). Para la exportación de este fruto, en cambio. los clientes optan por bolsas de atmósfera modificada".

VALOR AÑADIDO

Una de las fortalezas de Pampols es su apuesta por la calidad que se ha traducido con el paso de los años en la obtención de diversas certificaciones, convirtiéndose en un potente valor añadido de esta firma. "Percibimos que los clientes cada vez valoran más que sus distribuidores de referencia posean certificaciones, siendo sellos de garantía y confianza que demuestran que trabajamos de forma segura y según unos protocolos de calidad muy exigentes", apostilla Pàmpols.

Actualmente cuentan con los certificados BRC, ISO y recientemente han obtenido las certificaciones IFS Logistica (International Food Standard), que vela por la seguridad alimentaria de los productos que comercializamos, y la FSC Cadena de Custodia, que acredita que la materia prima de los productos con sello FSC provienen de bosques gestionados de manera responsable o de fuentes recicladas acreditadas (contenedor azul).

En su conjunto, "como proveedores de envases y embalajes para el sector hortofrutícola, trabajamos codo con codo con nuestros clientes para ofrecer las soluciones de packaging que más se adapten a sus necesidades y preferencias", señala el director de Pampols Packaging Integral, que añade que los envases de cartón ofrecen un sinfín de posibilidades de personalización.

■ AUTOMATIZACIÓN

Los procesos de automatización en los centrales hortofrutícolas permiten incrementar la eficiencia, reducir costes, aumentar la calidad y mejorar la presentación de los productos. Automatizar todo el ciclo de envasado y presentación de las frutas y hortalizas suele requerir una gran inversión económica, aunque, como indica Pàmpols, "la automatización se puede implantar por fases de forma progresiva, instalando diferentes módulos a la maquinaria como, por ejemplo, pesado automático, desapilador de cestas, llenado automático y embalaje final (con malla o con flowpack, generalmente)".

Al hilo de los procesos de automatización, esta compañía impulsa los contratos de mantenimiento preventivo con el objetivo garantizar que los equipos instalados en las fábricas y centrales hortofrutícolas estén siempre operativos y reducir, así, los imprevistos o incidencias técnicas. En esta línea de trabajo Pàmpols argumenta que "consideramos que es primordial dar un servicio integral a los clientes a los que hemos instalado equipos de automatización y maquinaria de final de línea".

