

Ribera d'Ebre

valencia fruits
dossier

Foto: Consell Comarcal Ribera d'Ebre





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 digital.

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. / 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-



GOZALBO

www.gozalbo.com

■ Girona. Tel.: 972 24 07 11
■ Ribera d'Ebre • Miravet. Tel.: 977 40 71 51



“37 aniversario de Gozalbo en Miravet”

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 proyecto 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 y 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

"Desde Ribera d'Ebre Viva siempre trabajamos con las empresas para fomentar sinergias"

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

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

La 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; productos de huerta de temporada; aceite y olivas; vino, cervezas y licores, carnes y embutidos, quesos y derivados lácticos, miel, pastissets, capsets 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 río Ebro cuando entra en Catalunya... Un río imponente a su paso por la comarca, que nutre variedades de maduración

temprana 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 contratempo, se están plantando nuevos kiwis y se está dejando un pequeño espacio en las fincas para poder plantar nuevas variedades en un futuro. Y este mismo año 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
- ▶ Almendra: 3.571 hectáreas
- ▶ Olivo: 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 bajada. (*) Últimos datos de 2021. ■

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



www.terresdelebre.travel
terresdelebre@dipta.cat

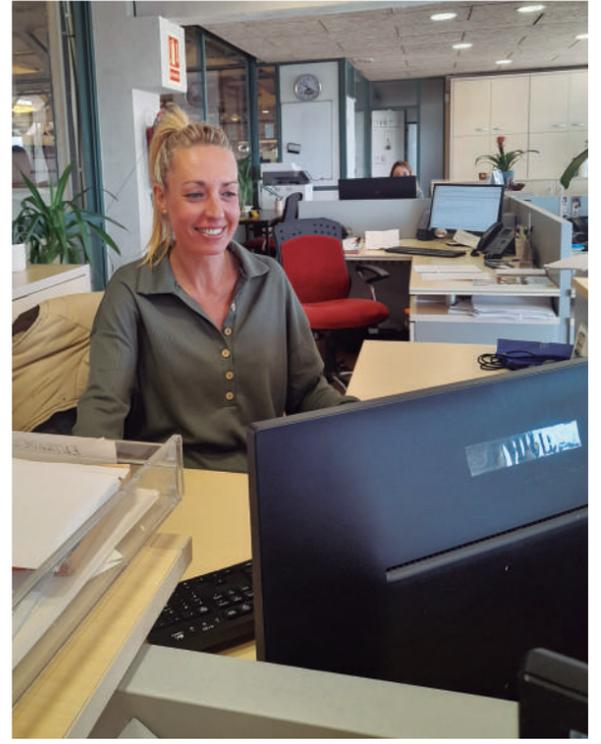




Andreu Ministral, uno de los gerentes de Fruites Gozalbo. / ÓO



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 d’Ebre?

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 paraguay, albaricoque y melocotón, y en calibres más estándar en cereza.

La calidad de la fruta de hueso, en concreto del paraguay 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 asociadas en España y Marruecos.

Producción y comercialización de fruta de hueso y calçots

info@flordecamp.com
633 867 556

Calçots Flor de Camp RIBERA D'EBRE

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'Ebre?

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 paraguay, 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-



Jacob Marsal, director de investigación de Viveros Ebro. / ARCHIVO

“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.

Montfruits

EXPORTADORES DE FRUTAS

Melocotón • Nectarina • Cerezas • Clementinas • Naranjas

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”



Xavier Arbó, alcalde de Benissanet. / ARCHIVO

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 habi-

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 aceptable.

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

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.



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-

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 regadío?

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”.

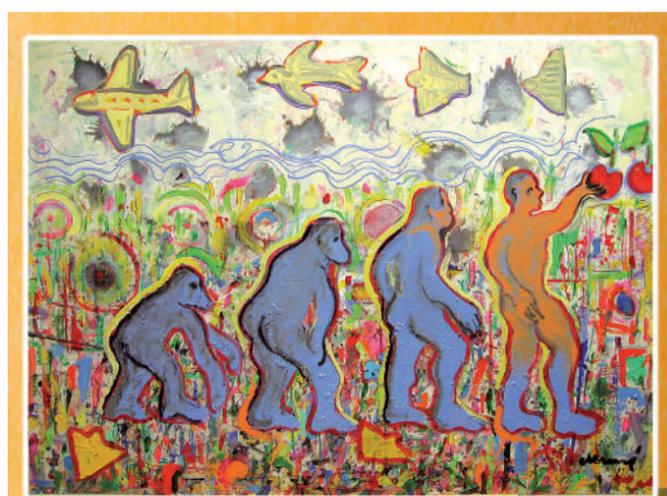
“Hace ya unos años nos centramos en mercados con una demanda de fruta de calibre grande”

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



grup fruiter
Benissanet / Catalunya / España



l'evolució

Ctra. Móra d'Ebre, s/n
43747 BENISSANET (Tarragona)
Tel.: 977 40 75 16 • Fax: 977 40 71 33

E-mail: info@grupfruiter.com
www.grupfruiter.com

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 para 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...

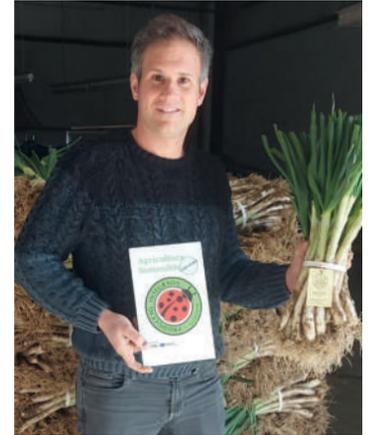
JMG. Podemos decir que sí aunque más que un proyecto empresarial considero que es un proyecto de vida donde invierto el conocimiento acumulado en producción y comercialización en fruta de hueso y con muchas ganas e ilusión por hacer las cosas bien, acompañado de un gran equipo.

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.

PAMPOLS
PACKAGING INTEGRAL

900 401 777
www.pampols.es

El mejor packaging
para sus cerezas





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



Francesc 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 venta” 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 Logística (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”.

WWW.VIVEROSEBRO.ES

EXCLUSIVA en variedades SMS



CEREZA - MELOCOTONERO - NECTARINA - ALBARICOQUE - CIRUELO - ALMENDRO



Viveros
EBRO



VIVEROS:

Afuera "Partida Tulieses" s/n • 43747 MIRAVET (Tarragona)
(+34) 977 407 278 • frutales@viverosebro.es

OFICINAS:

Avda. Comarques Catalanes, 54 • 43740 MÓRA D'EBRE (Tarragona)
(+34) 977 400 324 • marga@viverosebro.es