

Limón

valencia
fruits
Suplementos

Mayo 2023



Suplemento
patrocinado por





Los limones sudafricanos alcanzarán en esta campaña máximos históricos. / VF

Sudáfrica prevé aumentar esta campaña sus exportaciones de limón a Europa

Turquía ha tenido esta temporada menos presencia debido a la merma de cosecha de la variedad Interdonato

■ ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

El escenario del limón español en el mercado internacional a corto plazo se encuentra marcado por un adelanto de las importaciones procedente del hemisferio sur a Europa y Reino Unido, sobre todo por parte de Sudáfrica.

Según expone el consultor hortofrutícola, Paco Borrás, el sector del limón español sigue en esta campaña "la misma tendencia que el año anterior pero la media de precio ha sido superior en un 0,156%, prácticamente 16 céntimos más que el año anterior". Y explica que la exportación en limones ha descendido "un 5,76%

pero los ingresos totales se han incrementado un 7,24%". A pesar de que los costes han crecido, Borrás expone que "el conjunto de porcentajes permite estimar que el resultado neto final de la campaña del limón será positivo respecto a la anterior".

Sin embargo, en la segunda parte de la campaña, el limón español tendrá que afrontar una mayor competencia internacional procedente del hemisferio sur; sobre todo de Sudáfrica. Esta temporada Turquía ha tenido un menor impacto pues ha visto reducidas sus exportaciones a los mercados europeos, algo que, según, el secretario general de la World Citrus Organization (WCO), Philippe Binard, se puede deber a problemas logísticos y a la merma de cosecha de la variedad Interdonato.

La última temporada del hemisferio sur sufrió el impacto negativo de los problemas logísticos y de transporte, así como de las difíciles condiciones climáticas, ya que la sequía en esta zona afectó negativamente a la producción. Sin embargo, las expectativas del sector han mejorado desde marzo en lo que respecta a la logística, y se prevé una buena temporada en 2023.

■ SUDÁFRICA

Los limones sudafricanos alcanzarán en esta campaña su máximo histórico. Se prevé que la producción de limones y limas frescos en Sudáfrica crezca un 2% en el ejercicio 2022-23, alcanzando un volumen de 660.000 toneladas, según exponen los datos del Servicio Exterior de Agricultura del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA FAS), en un informe emitido a mediados del mes de enero.

Esta previsión de crecimiento se basa en unas condiciones climáticas propicias y en un número creciente de árboles jóvenes que se acercan ya a la entrada en plena producción.

Respecto a la superficie plantada de limones y limas en Sudáfrica, esta se ha más que duplicado en los últimos siete años, impulsada por la mejora de la demanda mundial y el aumento de los precios en los mercados

internacionales. Sin embargo, la tendencia positiva de la superficie plantada se ha frenado debido al movimiento bajista de los precios de exportación recibidos por los productores. Así, se espera un crecimiento marginal de la superficie plantada. De las 18.200 hectáreas del año anterior se pasa a 18.300.

Más del 40% de la superficie total plantada con limones consiste en huertos de cinco años o menos, lo que indica que en los próximos cinco años llegarán al mercado volúmenes crecientes de limones procedentes de Sudáfrica.

La provincia del Cabo Oriental es la principal región productora de limones en Sudáfrica, con el 42% de la superficie total plantada, seguida de las provincias de Limpopo (31%) y Cabo Occidental (14%). El cultivar de limón más plantado en Sudáfrica es, con diferencia, el Eureka, que representa el 75% de la superficie total. Le siguen los cultivares Lisbon (8%) y 2PH Seedless (6%).

Respecto a los limones para procesamiento, se espera que caigan alcanzando una cifra aproximada de 60.000 toneladas en 2022-23, debido a un aumento de las exportaciones a niveles récord. En el ejercicio 2020-21, se estima que se entregaron 103.000 toneladas de limones para procesar.

En cuanto al comercio en fresco, se prevé que las exportaciones sudafricanas de limones y limas aumenten un 2% hasta alcanzar la cifra récord de 570.000 toneladas en 2022-23. La Unión Europea y el Reino Unido continúan siendo los principales mercados de comercialización, representando casi el 50% de los envíos totales.

Además, se espera que las importaciones de limones en 2022-23 se mantengan estables en alrededor de 3.000 toneladas, ya que la producción nacional disponible satisface suficientemente la demanda local.

■ ARGENTINA

Debido a la sequía, se prevé que la producción de limón en Argentina disminuya a 1,77 millones de toneladas en 2022-23, 130.000 tone-

(Pasa a la página 4)



Se espera que la producción turca de limones disminuya un 20%. / ARCHIVO

MAF RODA
AGROBOTIC

TU SOLUCIÓN LLAVE EN MANO



POMONE & GLOBALSCAN 7 - VIOTEC

- Sistema electrónico de clasificación patentado.
- Máxima precisión en el análisis de calidad.
- Máxima delicadeza con el fruto.
- Fácil limpieza y mantenimiento.



MAF RODA
AGROBOTIC

rodasale@mafroda.es

OUR INNOVATION,
YOUR EFFICIENCY

Automatización | Tratamiento | Clasificación | Calibrado | Robótica | Packing

www.maf-roda.com

MUCHO MÁS QUE PIEL.



VitaFreshTM
Botanicals

Te presentamos **VitaFresh**TM Botanicals.
Nuestros recubrimientos comestibles
de origen vegetal que conservan la
frescura de la fruta.

Elevamos la frescura a un nivel superior. En AgroFresh, nuestros exclusivos recubrimientos crean una membrana "doble piel" que reduce la deshidratación y las pérdidas de peso, conservando la frescura del fruto. Se trata de soluciones innovadoras que alargan la vida útil permitiendo satisfacer las demandas organolépticas de los consumidores.

Justo lo que esperarías de un innovador Agtech.

Eso es confianza.
Eso es AgroFresh.

AgroFresh.com

AgroFresh

We Grow Confidence

El mercado de aceite y extractos de limón crecerá un 4,5% anual entre 2023 y 2033

El mercado mundial de aceite de limón representa un valor de casi 908 millones de euros y se prevé que evolucione a un ritmo del 4,5% CARG (*Compound annual rate of growth*-Tasa anual compuesta de crecimiento) en los próximos diez años, y que las ventas alcancen un valor de mercado de 1.455 millones de euros a finales de 2033.

El aceite de limón se obtiene de la cáscara de limón fresco o de la corteza de limón prensada en frío, y además de tener un aroma agradablemente fragante, aporta beneficios para la salud como la curación de heridas, el tratamiento del acné, la reducción de la ansiedad, etc. Se prevé que estos beneficios promuevan las ventas de productos de aceite de limón en los próximos años.

La industria del bienestar abarca las cuatro áreas de la salud: el bienestar mental, físico, espiritual y emocional. En los últimos años se ha prestado cada vez más atención a la salud mental y emocional. Estas terapias implican el uso de aceites y el de limón, por ejemplo, puede mejorar el estado de ánimo, reducir el estrés, mejorar el sueño, aumentar la confianza en uno mismo y mejorar el rendimiento físico y cognitivo, ya que se considera un adaptógeno (sustancia que se utiliza en la medicina herbolaria para la supuesta estabilización de procesos fisiológicos y la promoción de la homeostasis). Por lo tanto, se espera que la creciente importancia de la aromaterapia en las rutinas de au-



tocuidado tenga un impacto positivo en el crecimiento del mercado de aceite de limón y extractos de limón. En función de la aplicación, el mercado se segmenta en alimentos y bebidas, cosméticos y cuidado personal, productos de limpieza del hogar, aromaterapia y otros. El mercado para el segmento de alimentos y bebidas se subsegmenta en panadería y confitería, lácteos y postres congelados, bebidas y otros. Sin embargo, se espera que el segmento de cosméticos y cuidado personal registre la tasa anual de crecimiento más alta durante el período de previsión.

El aceite y los extractos de limón actúan como aditivos alimentarios naturales en diversas bebidas para proporcionar el tradicional sabor a limón. Así,

el aumento del consumo de bebidas en todo el mundo impulsa la demanda de aceite y extractos de limón. Su agradable aroma y sabor se están popularizando en alimentos procesados, como productos horneados y aperitivos.

Los fabricantes están incorporando aceite y extractos de limón a diversos postres lácteos y congelados, ya que la demanda de productos con sabor a cítricos está aumentando debido a su agradable sabor.

En la industria alimentaria y de bebidas, el aceite y los extractos de limón se utilizan también en encurtidos, mermeladas, jarabes, platos preparados, aperitivos y aderezos.

Se espera que estos factores impulsen el crecimiento del mercado en el segmento de alimentos y bebidas.

A nivel mundial, el mercado de aceite y extractos de limón se segmenta en América del Norte, Europa, Asia Pacífico (APAC), Oriente Medio y África (MEA), y América del Sur y Central. En 2022, Asia Pacífico tuvo la mayor participación en el mercado de aceite de limón y extractos de limón y se estima que registrará la tasa anual de crecimiento más alta.

Las principales empresas que operan en el mercado del aceite de limón y los extractos de limón se están centrando actualmente en el lanzamiento de nuevos productos y en la expansión geográfica para satisfacer la creciente demanda de los consumidores de todo el mundo. ■

“Sudáfrica prevé...”

(Viene de la página 2)

ladas menos que el año anterior, según exponen los datos del Servicio Exterior de Agricultura del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA FAS), en un informe emitido en febrero. Además, se espera que la sequía continúe durante el verano del hemisferio sur de 2023.

La producción de limón tiene lugar principalmente en Tucumán, Salta y Jujuy, con alguna producción menor en el noreste de Argentina. En los últimos años los productores de limón del noroeste argentino han ampliado la superficie plantada.

La eliminación de árboles y la posterior replantación con variedades nuevas han aumentado la proporción de plantas por hectárea y han mejorado la eficiencia de la producción y los rendimientos. Para 2022-23, la superficie plantada de limón se cifra en 52.000 hectáreas, 1.000 hectáreas más que el año anterior.

En cuanto al limón destinado para procesamiento, se prevé que el volumen destinado disminuya hasta 1,4 millones de toneladas, en comparación con las 1,49 millones de toneladas de 2021-2022, como resultado de la disminución de la producción.

Respecto al comercio, las exportaciones de limón fresco de Argentina que se pronostican

Se prevé que la producción de limones y limas frescos en Sudáfrica crezca un 2% en el ejercicio 2022-23

La producción de limón en Argentina caerá, según el USDA, hasta los 1,77 millones de toneladas en 2022-23

ascienden a 235.000 toneladas en 2022-23, 25.000 t menos que en la temporada anterior. Los envíos argentinos de limón al exterior siguen enfrentándose a la fuerte competencia de Turquía y Sudáfrica, que ofrecen al mercado de la Unión Europea fruta fresca de mayor calidad. Durante enero-septiembre de 2022, la UE siguió siendo el principal destino de las exportaciones de limones frescos argentinos, con una cuota del 45%, seguida de Estados Unidos, con una cuota del 21%, y Rusia, 18%.

El negocio de exportación de limón fresco continúa siendo rentable, aunque los márgenes son menores en comparación con temporadas precedentes. Los re-

tos del sector se deben sobre todo al fuerte aumento de los costes de producción, las elevadas tasas de inflación y el debilitamiento de la economía.

En cuanto a importaciones, se estima que las de limón seguirán siendo insignificantes en la campaña 2022-23, ya que Argentina es un país productor y exportador neto de cítricos.

■ TURQUÍA

Según el informe de febrero del Servicio Exterior de Agricultura del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA FAS), se espera que la producción turca de limones disminuya un 20%, hasta situarse en un volumen de 1,2 millones de toneladas. Aunque los rendimientos serán inferiores a los obtenidos en la campaña anterior, los productores no esperan problemas de calidad ni de enfermedades o plagas. Más de la mitad de la producción total de limón en Turquía se produce en la provincia de Mersin.

Respecto al comercio, el sector turco espera que las exportaciones de limón disminuyan un 13% hasta las 600.000 toneladas, algo que Philippe Binard y la WCO achacan a un problema logístico en el país. Por lo general, Turquía exporta la mitad de su producción total de limones. En cambio, el país importa una cantidad muy baja de producto, principalmente del norte de Chipre.

Según explica el director de Ailimpo, José Antonio García, esta campaña se ha producido “una menor presencia del limón turco como consecuencia de la merma de cosecha de la variedad Interdonato”. Además, añade que “el hueco turco ha permitido un mayor aprovechamiento comercial de la fruta”.

Debido a esta reducción de las exportaciones turcas, Paco Borrás también se pronuncia en la misma línea y señala que “el aforo inicial en los limones españoles presentaba una reducción para esta campaña del 12,94%, pero el hueco dejado por Turquía ha facilitado que la fruta tenga un mejor aprovechamiento”.



Tenemos las cartas que necesitas para ganar la partida

Más de 20 años ayudando a las empresas agro en sus proyectos de transformación digital.

Disponemos de las soluciones que necesita tu empresa para la digitalización, aportando la última tecnología agroalimentaria al sector.

- ERP
- Movilidad y APPs
- IoT
- Business Analytics
- Gestión documental
- RRHH
- Marketing Digital
- Y mucho más....

¿Hablamos?

www.visionagro.info - marketing@gregal.info

963 052 308

VISION AGRO | GREGAL

Con agua

Sin agua

En defensa del Trasvase Tajo-Segura



JOSÉ ANTONIO GARCÍA / Director de Ailimpo

“Esta temporada ha permitido precios en origen estables y rentabilidad para el comercio”

La situación que se respira en estos momentos en el sector limonero español es de cierta tranquilidad. Este ejercicio la merma de cosecha ha facilitado cotizaciones en origen rentables para los productores y mantener un buen equilibrio con la demanda del mercado. El hueco dejado por Turquía ha permitido un mayor aprovechamiento comercial de la fruta. Aunque, en contrapartida, el resultado ha sido una caída importante de la disponibilidad de limón para la industria. A pesar de esta relativa calma, desde Ailimpo observan con cierta preocupación una serie de factores que afectan a la oferta y la demanda. “Por ello, estamos trabajando en iniciativas de promoción de nuestros productos con el objetivo de encontrar ahora soluciones a los problemas que pueden producirse en el futuro”, señala José Antonio García.

■ ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. A estas alturas del ejercicio, ¿qué balance realizan de la campaña de limón Fino?

José Antonio García. La campaña 2022/2023 se inició en septiembre con la perspectiva de un descenso de cosecha de limón Fino debido a las especiales condiciones climatológicas que afectaron a la floración y cuaje en mayo, seguido de un verano seco y sin precipitaciones en septiembre. Si bien este escenario permitió la finalización adecuada de la fruta del hemisferio sur, el desarrollo de la temporada ha tenido como nota característica un menor ritmo de actividad general de exportación e industria.

Aún con una menor presencia de limón turco en el mercado como consecuencia de la merma de cosecha de variedad Interdonato, las exportaciones españolas han descendido de manera importante lo que revela una caída del consumo en un escenario europeo marcado por la alta inflación y la pérdida de poder adquisitivo de las familias. No obstante, el hueco turco ha permitido un mayor aprovechamiento comercial de la fruta. En contrapartida, el resultado ha sido una caída importante de la disponibilidad de fruta para la industria.

En su conjunto, la merma de cosecha española ha facilitado cotizaciones en origen rentables para los productores y mantener un buen equilibrio, aunque con tensión permanente, con la demanda del mercado, siendo la industria, por su carácter subsidiario, el eslabón de la cadena más perjudicado. En el final de campaña de Fino durante los meses de marzo y abril se ha observado un cambio de tendencia con una activación del consumo.

VF. ¿Qué perspectivas tienen en Ailimpo para la temporada de limón Verna? ¿Cómo se está desarrollando el ejercicio hasta el momento?

JAG. La previsión de cosecha apunta finalmente a un volumen de producción de 256.500 toneladas en 2023, lo que supondrá una ligera reducción respecto a la producción de 2022.

Este año, debido a las condiciones climáticas, se ha producido una re-florescencia importante de los limoneros (especialmente en la variedad Verna), por lo que en la segun-



José Antonio García analiza el desarrollo de la campaña y los retos a los que se enfrenta el sector. / RAQUEL FUERTES

da parte de la campaña habrá que contar con una producción adicional de limones segundos y rodrejos que no consideramos en los aforos. Por otra parte, la calidad de la fruta está siendo buena con un tamaño más contenido que en otras campañas.

En cuanto a la demanda, parece haberse ralentizado durante este mes de mayo, aunque todo apunta a que habrá suficiente disponibilidad de limón Verna para suministrar a nuestros clientes antes de la llegada de fruta procedente del hemisferio sur.

VF. En una campaña marcada por la merma de cosecha y el incremento de costes, ¿se está logrando desarrollar una temporada rentable para todos los eslabones de la cadena?

JAG. Como he comentado anteriormente, pese a la disminución de la demanda, las peculiaridades de esta campaña han permitido que los precios en origen estén siendo estables y, aunque con ciertas tensiones puntuales, el comercio esté manteniendo la rentabilidad.

VF. ¿Está influyendo la inflación en el consumo y el comercio de limón?

JAG. Efectivamente, existe una presión por parte de la demanda para bajar los precios de

“Aún con menor presencia del limón turco, las exportaciones españolas han descendido de manera importante lo que revela una caída del consumo en un escenario europeo marcado por la alta inflación y la pérdida de poder adquisitivo de las familias”

“El hueco dejado por Turquía ha permitido realizar un mayor aprovechamiento comercial de la fruta. En contrapartida, el resultado ha sido una caída importante de la disponibilidad de fruta para destinar a la industria, siendo el eslabón más perjudicado”

venta. Pero en un contexto en el que los costes de producción se han incrementado de forma significativa, el sector se siente con márgenes muy estrechos de rentabilidad.

El sector agroalimentario español es complejo y sobre todo muy variado, con multitud de productos y particularidades sectoriales, pero ningún producto está libre de esta situación, y tampoco el limón.

En cuanto al consumo, efectivamente el contexto inflacionista en los países de la UE está siendo menor y especialmente en el caso del limón Bio

VF. ¿Cómo están afectando factores como el cambio climático o la escasez de agua al cultivo del limón?

JAG. El cambio climático está afectando de forma significativa a nuestro cultivo. Además del incremento medio de las temperaturas, los fenómenos extremos cada vez son más frecuentes ocasionando olas de calor, sequía y lluvias torrenciales.

Como ejemplo de estos efectos tenemos lo ocurrido en la primavera de 2022, en la que los importantes episodios de lluvia de marzo y abril afectaron a la

“La temporada de limón Fino ha tenido un menor ritmo de actividad general de exportación e industria”

floración y cuaje en numerosas zonas de producción y el verano posterior, especialmente caluroso y con ausencia de lluvia, tuvo como consecuencia un retraso en el desarrollo de la fruta con calibres más pequeños al comienzo de la campaña.

Además de los problemas que el cambio climático tiene sobre la fisiología de los cultivos, también influye sobre la incidencia de las plagas y las enfermedades, apareciendo nuevos problemas fitosanitarios y la intensificación de la presencia de plagas durante todo el año.

Los planes de cuenca reflejan que el cambio climático provocará una reducción de los recursos hídricos disponibles para todos los cultivos y el limón también se verá afectado. Estos efectos, unido a los previsibles recortes en la disponibilidad de agua subterránea y el recorte de los caudales del trasvase Tajo-Segura, nos obligará a continuar avanzando en materia de optimización y ahorro de agua para adaptarnos a esa situación.

VF. ¿Qué repercusiones están teniendo estos factores en las producciones de otras potencias productoras?

JAG. Independientemente de los efectos globales del calentamiento global y los efectos que puedan tener en cada una de las zonas productoras, la realidad es que, al igual que en España, otros países como Turquía o Sudáfrica también están aumentando la superficie de cultivo. En el caso de Argentina, al parecer, la superficie se está reduciendo.

Por lo tanto, al margen de los efectos que el cambio climático ocasione en otras zonas productoras, la competencia del limón de otros orígenes seguirá existiendo y por ello, tenemos que seguir trabajando a través de la promoción para que el consumidor conozca las excelentes características del limón de España y valorizar lo que nos diferencia de nuestra competencia como la cercanía a los mercados y frescura de nuestro limón o nuestra contribución a reducir el impacto ambiental al producir siguiendo los estrictos estándares europeos.

Con este objetivo, hemos presentado dos nuevos programas de promoción para fomentar el consumo de limón y pomelo ecológico o Bio y también convencional tanto en España, Francia como en Alemania.

Nuestro objetivo es destinar todos nuestros esfuerzos en fomentar entre la población más joven el consumo dentro de un estilo de vida saludable y también destinar esfuerzos a comunicar las bondades de nuestro producto a la cadena de distribución para con un doble enfoque intentar que al consumidor final le llegue nuestro mensaje desde la parte del distribuidor como desde los demás canales de comunicación y RRSS.

Para nosotros es muy importante aumentar el consumo en

(Pasa a la página 4)



MUY NATURAL



LA NATURALEZA
NO HACE NADA
EN VANO

“Esta temporada...”

(Viene de la página 2)

las nuevas generaciones, que ayuden a absorber las futuras producciones que, según nuestros últimos estudios de incremento de plantaciones, ofrecerán cantidades de producción superiores a las actuales que es necesario distribuir en los mercados actuales y futuros.

VF. ¿Pueden limitar el cambio climático o la sequía el cultivo de limón en España y a nivel mundial?

JAG. Al margen de los aspectos ambientales o climáticos, en el futuro seguiremos produciendo limón en España aunque si queremos seguir siendo sostenibles en un escenario cambiante, tendremos que cambiar los sistemas de producción, incorporando prácticas de agricultura regenerativa para aumentar la materia orgánica y la vitalidad del suelo, aumentar la captación de CO₂, mejorar la retención de agua y conseguir favorecer la biodiversidad no solo en las fincas si no también en su entorno.

VF. ¿Qué otros retos debe afrontar el sector del limón español?

JAG. Nuestros retos no difieren mucho del resto del sector agroalimentario. Pese a los importantes avances que se han producido en el sector del limón y el pomelo, compartimos la necesidad de seguir avanzando hacia un sistema productivo con una mayor sostenibilidad social, económica y medioambiental



La presente campaña ha estado marcada por un descenso de la producción debido a la adversa meteorología. / AILIMPO

portantes avances en materia de sostenibilidad ambiental durante los últimos años con una huella reducida, tenemos que seguir avanzando en esta materia estando en primera línea ante los retos del Green Deal y sus estrategias de “la granja a la mesa” y “biodiversidad”, apostando por una producción más conservacionista con el suelo, fomentando prácticas de cultivo que favorezcan la retención de carbono y agua y conservando y favoreciendo la biodiversidad.

VF. Para concluir, ¿cómo definiría el estado actual del sector del limón en España?

JAG. En este momento, debido a la merma de cosecha que se ha producido durante esta campaña, podemos decir que la situación en el sector del limón es de cierta tranquilidad. Pero desde Ailimpo vemos con preocupación una serie de factores que afectan a la oferta (como es el aumento de la superficie de cultivo y el potencial de producción) y otros que afectan a la demanda (situación inflacionista con bajada del consumo de limón tanto convencional como Bio). Por ello, estamos trabajando en iniciativas de promoción de nuestros productos con el objetivo de encontrar ahora soluciones a los problemas que pueden producirse en el futuro en el sector del limón.

En cualquier caso, no debemos olvidar que somos líderes mundiales en exportación de limón y que tenemos que creer en nosotros mismos para afrontar los retos que en los próximos años debemos abordar.

“Al igual que España, países como Turquía o Sudáfrica también están aumentando la superficie de cultivo”

El sector tiene que ser sostenible económicamente, por lo que un reto muy importante es que todos los eslabones (productores, exportadores, cooperativas e industrias) consigan

“Tenemos que trabajar la promoción para que el consumidor conozca las excelencias del limón de España”

que su actividad sea rentable y para ello consideramos que es necesario aumentar la productividad y reducir los costes de producción a través del impulso de iniciativas de innovación y

“Hemos presentado dos nuevos programas para fomentar el consumo en España, Francia y Alemania”

digitalización para mejorar la eficiencia de los procesos de producción, almacenes de confección e industrias.

Por otro lado, aunque nuestro sector ha llevado a cabo im-



Cera Trap
“LISTO PARA USAR”

Inspeccionado por
ECOCERT
INSUMOS

Bioiberica

REGISTRO FITOSANITARIO
Nº: 24.937

La solución más eficaz y ecológica al problema de la mosca de la fruta.

Producto apto para su uso en Agricultura Ecológica de acuerdo con Reglamentos (UE) nº2018/848 y nº2021/1165. Control ECOCERT F-32600

www.planthealth.es

THE

Nuestra
producción
de limones
se mantiene
los 12 meses
del año.
Obteniendo
limones
más frescos,
naturales y
de proximidad.

VERY

LEMON

COMPROMETIDOS CONTIGO LOS 365 DÍAS DEL AÑO

Calle Brazal Nuevo, 2A. 30130 Beniel (Murcia). 968606002

Bi^oberi



Frutas Beri

www.frutasberi.com



El presidente de Asaja Alicante confirma que el limón alicantino ha conseguido más cuota de mercado en países como Polonia, Hungría o la República Checa gracias al fallo de producción de Turquía. / ARCHIVO

JOSÉ VICENTE ANDREU / Presidente de Asaja-Alicante

“Menos producción y menos importación no se han traducido en precios más rentables”

Dos factores auguraban una buena campaña para el limón: la merma de la cosecha y la escasez de limón turco. Pero la inflación y la escalada de costes de producción han vuelto a hacer de las suyas. Con un descenso del consumo del 20% en el principal destino del limón alicantino, Alemania, los precios han caído dejando, al finalizar la campaña del Fino, un sabor agridulce. Fondos de inversión, agua y la ley de la cadena agroalimentaria son los ejes que terminan de hilar la entrevista del presidente de Asaja Alicante, José Vicente Andreu.

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. Tras dos años en los que el cultivo estrella de la provincia de Alicante difícilmente pudo cubrir costes de producción y se saldó con balances negativos, ¿cómo se ha desarrollado esta campaña de limón Fino?

José Vicente Andreu. Pese a un buen inicio de campaña, el escenario no ha resultado favorable para el sector. A nivel de producción ha habido un descenso importante no solo en Alicante, sino también en todo el arco mediterráneo. En nuestra provincia en particular la campaña se ha cerrado con unas 800.000 toneladas, un 40% menos que la temporada precedente y un 20% menos que una campaña normal. Paralelamente, tanto la cosecha como la importación de limón de uno de nuestros principales competidores, Turquía, se ha reducido considerablemente debido a las heladas de la pasada primavera. Con estos dos factores esperábamos obtener un respiro esta campaña y, de hecho, así fue durante su inicio, con unos precios muy estables de entre 35 y 40 céntimos el kilo en árbol. Pero pese a este incremento de cotizaciones respecto a las dos campañas precedentes, la escalada de costes ha empañado los beneficios de los agricultores. Es decir, para hablar de un precio rentable, tendríamos que situarnos en torno a los 50 céntimos el kilo en árbol.

No obstante, lo más preocupante es que con el avance de la campaña, el precio del limón ha caído hasta los 20 céntimos el



Andreu recalca que el agua desalada no puede ser el soporte hídrico porque “los agricultores no podemos pagarla”. / AA

“A nivel de producción ha habido un descenso importante en todo el arco mediterráneo”

kilo en árbol y, en consecuencia, mucho fruto se ha quedado por recolectar. En conclusión, ni el descenso de la producción ni la reducción de la importación se han traducido en unos precios rentables.

VF. Pero en una situación enmarcada en una menor producción y una notable reducción de la importación de limón, el ba-

“En Alicante la campaña de Fino se ha cerrado con 800.000 t, un -40% menos respecto a 2022”

lance debería ser positivo. ¿Qué ha pasado?

JVA. La crisis de consumo, la inflación, la subida de costes... eso ha pasado. Como consecuencia de este contexto de crisis, el consumo ha experimentado una fuerte caída. El principal consumidor del limón alicantino es Alemania, donde ha habido un receso en el con-

“Lo más preocupante es el precio del limón que ha caído hasta los 20 céntimos/kilo en árbol”

sumo de entre un 20 y un 25%. Eso es una barbaridad, y más si tenemos en cuenta que hay en marcha una gran campaña de promoción del consumo.

VF. ¿Cómo se han comportado los demás países consumidores del limón de Alicante?

JVA. En Francia, por ejemplo, el consumo de limón se ha estancado y al final del verano

veremos un descenso de un 4 o 5%, un descenso más asumible. En Italia, el consumo también se ha mantenido más o menos estable respecto al año anterior.

Por contra, hemos conseguido más cuota de mercado en países del Este de Europa, como Polonia, Hungría o la República Checa. Todos estos países se abastecen del limón turco, pero ante la merma de producción, se han abastecido de nuestra segunda calidad. Eso sí, con precios muy bajos.

VF. Aún así, todos los ojos están puestos en Alemania...

JVA. Si la economía alemana no se recupera y volvemos a una situación de normalidad donde el consumo de limón recupere sus niveles habituales, vamos a tener un problema los próximos meses. Pero sabemos que el limón es un producto muy apreciado, así que confiamos en que se recupere.

VF. ¿Cómo han ido los primeros compases de la campaña del limón Verna?

JVA. El Verna también viene marcado con una merma de producción, pero nada alarmante. Este año llegaremos a las 200 mil toneladas. Con las nuevas plantaciones se deberían alcanzar las 300 mil, pero para el espacio tan limitado de tiempo que tenemos para suministrar el limón —más o menos 40 días— está bien.

VF. Cada vez hay más fondos de inversión presentes en el sector agrario. ¿Qué supone su irrupción y cómo está afectando a la dinámica normal del sector?

JVA. En el caso del limón, casi el 40% de su producción y el 60% de su comercialización ya está en manos de fondos de inversión. Tener tal cantidad de producción propia les permite actuar como un oligopolio y eso es, a mi juicio, una muy mala noticia, porque están distorsionando la manera habitual de funcionar de este mercado.

Pactan el precio en origen, propician el aumento de los destríos, controlan la distribución... en resumen, restan capacidad de negociación a los agricultores, además de perder valor económico por cada kilogramo que venden.

VF. El clima se ha vuelto impredecible. Episodios de calima, frío fuera de tiempo, sequía extrema, fuertes episodios de lluvia... ¿cómo está afectando esto al cultivo del limón?

JVA. El limón es un fruto muy delicado y extremada-

mente sensible a los cambios de tiempo. Además, se cultiva en zonas con una determinada climatología, de manera que si el clima se altera, el limón puede salir muy perjudicado. Prueba de ello es que el año pasado tuvimos una primavera muy lluviosa y el cítrico que más lo sufrió fue el limón.

En cuanto a la sequía, tres cuartos de lo mismo. La falta de agua va a ser el factor que más va a condicionar el cultivo del limón, porque si se nos complica el aporte hídrico, el cultivo lo va a sufrir mucho. Si nos falta agua lo perdemos todo.

De momento, la dotación hídrica está más o menos asegurada hasta julio y agosto. Si faltase agua en estos meses sería una catástrofe, porque es cuando se engorda el cítrico. En caso de que no tenga el suficiente riego, el cítrico será de poca calidad, con un menor calibre y menos zumo. Esta es la incertidumbre de este año.

“En Alemania el consumo ha caído más de un 20% a pesar de la campaña de promoción en marcha”

“Si la economía alemana no se recupera vamos a tener un problema los próximos meses”

VF. La provincia de Alicante es una de las zonas más afectadas por el recorte al trasvase Tajo-Segura. ¿Es el agua desalada una alternativa viable?

JVA. El agua desalada no puede ser el soporte hídrico de un cultivo porque los agricultores no podemos pagarla. Puede, eso sí, ser un complemento que nos ayude a terminar el ciclo. Pero abastecernos de agua a más de 70 céntimos el hectómetro cúbico es inviable.

VF. ¿Cuáles son las demandas del sector y qué piden a las administraciones?

JVA. Son muchos los frentes que tiene abiertos el sector. Pero destaco el agua y la Ley de la Cadena. El tema del agua para Alicante es clave. El trasvase Tajo-Segura debe estabilizarse con una aportación mínima como la que teníamos antes. Es una decisión política la que ha mermado la cantidad trasvasada, pero queda margen para que otra decisión política lo rectifique. Además, tenemos que conseguir reciclar toda el agua de Alicante y devolverla a la agricultura porque, en este caso, el cultivo del limón sería el gran beneficiado al estar muy próximo a las zonas turísticas.

Finalmente, el agua desalada debe ser un complemento que llegue a todas las comunidades de regantes. Últimamente el agua desalada está en boca de todos, pero aún no hay tuberías ni medios para que esta agua llegue a las explotaciones.

En cuanto a la Ley de la Cadena, es clave para la prosperidad del sector primario. En un contexto donde la distribución tiene una preponderancia asfixiante, que todo tenga un lí-

mite y que los agricultores no tengan la obligación de vender por debajo de sus costes de producción es esencial.

Por ello, desde la AICA deben dotarla de presupuesto, de medios y de personal para que realmente se cumpla. También sería interesante extrapolarla a nivel europeo porque, al fin y al cabo, no deja de ser también beneficiosa para el consumidor: una norma que garantiza un sector primario potente para que podamos tener soberanía alimentaria.

VF. Después de todo lo dicho, el panorama que se abre ante el sector agrario no es nada



El limón es muy delicado y sensible a los cambios de tiempo. / ARCHIVO

alentador. Ya no como presidente de Asaja Alicante, sino como productor de limón, ¿qué os hace continuar y seguir a pie de campo?

JVA. La profesión de agricultor es vocacional. Te gusta el campo, te gusta la naturaleza, te gusta cómo se desarrollan los árboles... Eso lo llevas dentro de ti y lo haces por amor a la tierra y punto. Pero es una profesión con momentos muy duros. Son muchos los problemas y muchas las incertidumbres, pero tenemos una responsabilidad social. Trabajamos por lo que creemos y por lo que aportamos al conjunto de la sociedad.

**Sani
Fruit**
Healthy *Fruiture*

LA POSTCOSECHA DEL FUTURO

Soluciones biotecnológicas para el tratamiento postcosecha de cítricos

Tratamientos sin residuos formulados con extractos vegetales de grado alimentario

La alternativa a los fitosanitarios tradicionales: el mejor resultado con menos materias activas

Tu aliado contra las resistencias

www.sanifruit.com

Recomendaciones y tratamientos postcosecha para el limón

► **DEPARTAMENTO TÉCNICO CITROSOL** España es el principal productor europeo de limón y líder mundial en exportaciones del fruto en fresco, envíos que se realizan a más de 80 destinos diferentes y han crecido alrededor del 50% en los últimos 15 años debido al aumento del consumo, sobre todo de los mercados europeos. Estos mercados tienen unos elevados requerimientos en cuanto a calidad y seguridad alimentaria y el cumplimiento de estos exigentes estándares de calidad es la principal causa del éxito comercial del limón español.

Citrosol es la empresa líder aportando soluciones postcosecha al sector exportador del limón. Trabajamos codo con codo con nuestros clientes, aportándoles todo nuestro *know-how*, el mejor servicio técnico y un asesoramiento personalizado para que el limón llegue con la máxima calidad al consumidor final, ayudando con ello, a su vez, a combatir de forma tangible el desperdicio alimentario.

La actual ha sido una campaña caracterizada por la falta de fruta tanto de limón cv. Fino como de cv. Verna y, en breve, comenzará a llegar el limón de importación a los mercados europeos. En este contexto tan exigente y competitivo, hay que prestar especial atención a cada etapa del proceso, desde la recolección hasta el mismo momento de expedición de la carga en camión o contenedor. Es aquí donde nuestras soluciones y equipos aportan alto valor tecnológico a la confección del limón para garantizar la máxima calidad final del producto en destino, cumpliendo, por supuesto, con todos y cada uno de los requisitos legislativos y las normas europeas de seguridad alimentaria.

Los tratamientos postcosecha, por tanto, tienen como objetivo lograr un buen control del podrido, mantener la calidad y la apariencia externa del limón, reducir al máximo las pérdidas de peso y evitar la aparición de manchas derivadas de los daños por frío y de la senescencia de la fruta.

■ CONDICIONES DE RECOLECCIÓN Y DE RECEPCIÓN EN EL ALMACÉN

Humedad: Los cítricos deben recolectarse con un nivel de humedad adecuado. No conviene recolectar inmediatamente después de lluvias para evitar el riesgo de padecer elevadas mermas por podredumbres y/o manchado. Nunca, por tanto, recolectar cuando los frutos estén mojados.

Recolección cuidadosa: Resulta imprescindible el alicatado de la fruta, evitando golpearla y prestando especial atención a que no haya contacto con las espigas del árbol. A la llegada de la fruta al almacén no hay que dejar ésta en el punto de descarga al sol ni expuesta a corrientes de aire, para evitar la deshidratación de la piel.

Se ha de tratar de forma urgente en drencher o en línea



Citrosol Vertido Cero® mantiene constante la eficacia de los caldos de tratamiento fungicida en drencher y balsa. / CITROSOL

(extremar las precauciones en caso de precalibrar) para luego transferir lo antes posible a condiciones de desverdurización o frigoconservación.

■ LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN

Igual que en el procesado del resto de cítricos, la L+D es imprescindible para lograr un producto hortofrutícola con las necesarias cotas de calidad higiénico-sanitaria.

■ SELECCIÓN Y LAVADO DE LA FRUTA

La selección debe ser muy cuidadosa. Sólo se debe destinar a la exportación fruta de máxima calidad. Del mismo modo, un correcto lavado resulta indispensable para eliminar la suciedad del campo, reducir la concentración de pesticidas y eliminar los restos de fruta podrida que están adheridos a la piel de los frutos y que, además de ensuciar la línea, nos impiden tratar y encerar la fruta correctamente. Para ello disponemos de una gama de detergentes concentrados biodegradables para el limón: Detersol, Detersol-Bio (con certificación como insumo para Agricultura Ecológica), Negrol (específico para la eliminación de negrilla)

La actual ha sido una campaña caracterizada por la falta de limón Fino como de Verna y, en breve, comenzará a llegar el limón de importación a Europa. En este contexto tan exigente y competitivo, hay que prestar especial atención a cada etapa del proceso

Las soluciones y los equipos de Citrosol aportan alto valor tecnológico a la confección del limón para garantizar la máxima calidad en destino, cumpliendo con todos y cada uno de los requisitos legislativos y las normas europeas de seguridad alimentaria

o Fung-cid Orto Espuma (con ortofenilfenol).

■ TRATAMIENTO FUNGICIDA PARA UNA ÓPTIMA PROTECCIÓN DE LA FRUTA

Obviamente, es de la mayor importancia la elección de una buena estrategia de tratamientos en el almacén. La elección de las materias activas a emplear es un punto crítico fundamental, así como diferentes puntos de aplicación posibles (drencher, línea y cámara). Los mecanismos de acción de

los fungicidas postcosecha son diversos y hay que tener en cuenta comparativamente su efectividad en limón, con una enfermedad en concreto, en cuanto a su capacidad curativa, preventiva, sobre la esporulación y de inhibición sobre infecciones latentes (para patógenos quiescentes). Nuestra gama de fungicidas engloba todas las materias activas necesarias para el control postcosecha de los principales patógenos que afectan al limón, en los que destacamos:

— Imacide-7,5-LS: fungicida a base de imazalil, de gran eficacia contra infecciones producidas por *Penicillium sp.*, *Diplodia sp.*, *Phomopsis sp.*, entre otros.

— Citropyr 40 SC: fungicida a base de pirimetanil, que es una excelente herramienta para evitar la proliferación de cepas de *Penicillium sp.* resistentes a otras materias activas.

— Philabuster 400 SC: formulado que combina imazalil + pirimetanil.

— Citro-Al 80% WG: formulado para el control del aguado (*Phytophthora citrophthora*).

— Citrocil: formulado que combina imazalil + OPP.

— Ortocil: fungicida a base de OPP que también es una importante herramienta en el caso de presentarse resistencias al imazalil.

— Fung-cid Gras SP: formulación de E-202 adecuada para el control del podrido de cítricos. Especialmente indicada su adición a los caldos de tratamiento con alguna partida de campo con *Geotrichum sp.*

— Fung-cid BIO BNa: fungistático para el control del podrido de los cítricos. Insumo autorizado para su uso en agricultura ecológica

— Citrocide® PLUS: Coadyuvante tecnológico de uso seguro para el lavado higiénico de los limones. Evitan contaminaciones microbiológicas cruzadas en la lavadora y mantienen microbiológicamente limpias las aguas del proceso. Insumo autorizado para su uso en agricultura ecológica.

— Ortosol 6500: formulado de ortofenilfenol para aplicación en combinación con la cera.

— Fruitfog-I: tratamiento fumígeno a base de imazalil para tratar fruta contenida en cámara frigorífica.

Recomendamos consultar con el personal técnico-comercial de Citrosol los tratamientos idóneos para cada momento de campaña.

■ TRATAMIENTOS PARA LA PROTECCIÓN DE LA PIEL Y LA REDUCCIÓN DE LOS DAÑOS POR FRÍO

El limón es el cítrico más susceptible al frío, temperaturas por debajo de los 12°C pueden producir un manchado sobre la superficie de los frutos el cual se conoce generalmente como daños por frío. Aunque estos daños se pueden producir en campo, también, durante su vida postcosecha se podrían originar, y/o agravar, con un mal manejo del frío en la cámara de conservación y/o el transporte.

Igualmente, en todos los finales de campaña del limón cv. Fino, nos encontramos con frutos con un elevado grado de madurez, lo que hace que la fruta esté más susceptible a todo tipo de manchado por senescencia u otras causas. Si a esto le sumamos condiciones climatológicas en las que hay cambios bruscos de temperatura, fuertes y cálidos vientos y consecuentemente bajas humedades relativas, todo ello provoca mayores deshidrataciones y desequilibrios hídricos

en el limón, aumentando aún más si cabe la susceptibilidad de los frutos al manchado.

Los tratamientos postcosecha pueden ayudar a mitigar y reducir estos daños ocasionados por senescencia y bajas temperaturas: el uso de recubrimientos especialmente indicados, tratamientos fitoprotectores y de fitorreguladores autorizados para su uso en postcosecha, tienen un efecto contrastado en la atenuación de este tipo de daños.

Para ello, Citrosol cuenta con Citroprotect: formulado fitoprotector, de aplicación acuosa, en drencher o línea, que protege la piel de la fruta controlando, o reduciendo, la aparición de fitotoxicidades, y desórdenes fisiológicos en la postcosecha de los cítricos que se manifiestan en forma de manchados.

Igualmente, Citrosol cuenta con el fitorregulador Topper (Triclopir) que, además de mantener los cálices firmes y unidos al fruto, evitando mermas comerciales por podredumbres causadas por heridas o microheridas en la zona peduncular, nos ayuda a mantener una mayor frescura y a reducir el manchado general del limón por senescencia, dotando de un mejor aspecto general de la piel al fruto durante su vida postcosecha.

En limón, temperaturas por debajo de los 12°C pueden producir un manchado sobre la superficie de los frutos

Los tratamientos postcosecha ayudan a mitigar y reducir los daños por senescencia y bajas temperaturas

En cuanto a recubrimientos, Citrosol dispone de una completa gama para el limón, donde queremos destacar:

— Gama PlantSeal®: recubrimientos de origen 100% vegetal, indicados y certificados para uso vegano, certificados para su uso en agricultura ecológica. Estos recubrimientos otorgan un brillo natural a la fruta, con un excelente control de las pérdidas de peso y de los daños por frío

— Recubrimientos CI-Control®, especialmente formulados para limones que se van a enviar en contenedor a destinos lejanos. En estas circunstancias, además de un brillo superior y una muy buena conservación del peso de la fruta, para evitar deshidrataciones y pérdida de valor comercial, se necesita una protección especial frente a los daños por frío

— GreenSeal Lemon Spray: recubrimiento comestible de aplicación spray sobre fruta encajada para confecciones Premium.

■ EQUIPOS

Sin duda, un elemento clave en el éxito de nuestras soluciones son los equipos y sistemas de aplicación, dosificación y control. Destacamos entre ellos:

— CitroFy: sistema que permite la conexión en tiempo real de todos los procesos y el control de los parámetros de aplicación de los diferentes equipos, con ac-

ceso desde cualquier dispositivo con conexión a internet.

— Sistema Citrosol Vertido Cero®: sistema automático que mantiene constante la eficacia inicial de los caldos de tratamiento fungicida en drencher y balsa. Al mantenerlos inalterados se evita gestionar los caldos de tratamiento sobrantes. Con el sistema se resuelve un importante problema medioambiental con ahorros económico y de agua importantes.

— Citrocide® Online: sistema que actúa como un “cortafuegos” en la lavadora, convirtiendo ésta en un Punto de Control Crítico (PCC) para evitar las contami-



Sistema CitroVision® permite la dosificación del caudal de cera en función del flujo de fruta que en cada momento debe encerar el aplicador. / CITROSOL

naciones cruzadas, mejorar la seguridad alimentaria y reducir la contaminación superficial que reduciría la vida comercial de los limones.

— Sistema CitroVision®: sistema de visión artificial que permite la dosificación del caudal de cera en función del flujo de fruta que en cada momento debe encerar el aplicador.

— Sistema Despray: Desinfección zonal del almacén.

Desde Productos Citrosol estamos siempre a su disposición para cualquier consulta y para poder ayudarles a adoptar la mejor estrategia postcosecha para el limón.

LA VIDA ES
MEJOR CON FRUTA



Ruchey
www.ruchey.es

JAIRO HERNÁNDEZ / Director de Gregal Soluciones Informáticas

“En un sector tan competitivo como el del limón, Gregal ayuda a optimizar los costes”

El director de Gregal Soluciones Informáticas, Jairo Hernández, explica que, en un contexto tan competitivo como el que existe en el sector del limón, es necesario llevar un control detallado de la producción y sus costes. Por ello, las soluciones que ofrecen permiten tener muy digitalizada esa gestión productiva para saber el coste real de cada kilo de limón, buscando una mejor eficiencia operativa de los clientes, automatizando todos los procesos que engloban la precosecha, el proceso de planta, confección y envasado y el componente más social, abarcando todo lo relacionado con los recursos humanos.

► ALBA CAMPOS. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿En qué medida la tecnología puede ayudar en la producción del limón?

Jairo Hernández. La tecnología es importante en cualquier sector y, por lo tanto, también para el limón. En un sector tan competitivo como el agroalimentario es importantísimo tener un control detallado de la producción y sus costes. Lo que buscamos desde Gregal Soluciones Informáticas es mejorar la eficiencia operativa de los clientes y, de esta manera, automatizar todos los procesos que aumentan la eficiencia de las operaciones agrícolas.

“Estamos trabajando actualmente en la interacción entre la inteligencia artificial y la gestión de los procesos, sobre todo con temas de análisis predictivos. La inteligencia artificial hará que seamos más globales en cuanto a soluciones”

Al utilizar herramientas tecnológicas en el proceso productivo se ayuda a agilizar tareas como la planificación de la producción, el seguimiento de los cultivos, la recolección de la información, o el análisis del rendimiento. Pretendemos minimizar los posibles errores y ahorrar tiempo y recursos, así como mejorar la productividad en su conjunto.

El uso de nuestras soluciones va a permitir al agro adaptarse a las necesidades del mercado y trasladar la industria 4.0 al campo. En todo lo que tiene que ver con el cítrico, y en concreto, con el limón, que es un sector muy competitivo que vive también el incremento de los costes, debemos intentar ser lo más productivos posible y optimizarlos. De manera que se tenga muy digitalizada la gestión de la producción para saber el coste real de cada kilo.

VF. ¿Qué soluciones informáticas ofrece Gregal que puedan favorecer al sector del limón?

JH. Aunque tocamos todos los diferentes subsectores del mundo agro, nosotros venimos de los cítricos, y es donde más clientes tenemos. Todas nuestras soluciones pueden aplicar-



Jairo Hernández explica que Gregal traslada la industria 4.0 al campo. / AC

“Todas nuestras soluciones pueden aplicarse al sector del limón, desde la gestión de explotaciones agrícolas hasta las empresas manipuladoras o de confección”



Gregal Soluciones Informáticas permite al campo adaptarse a las necesidades del mercado. / GREGAL

“Aportamos muchos beneficios para cualquier empresa del sector del limón ya que la movilidad nos ha permitido tener más integrados todos los procesos: la producción agrícola, la logística y la venta”

En cuanto a la confección o envasado, desde sistemas de control de calidad a la entrada como en la postconfección, el responsable de calidad trabaja directamente desde una tablet. En la parte de picking, un carretillero va con un móvil que le indica qué palé tiene que cargar, en qué camión y para qué cliente.

Respecto a los recursos humanos, en cuanto al limón, de normal se trabaja con cuadrillas propias o son ETT las que van a realizar la recolección, una recolección extensiva en mano de obra. Desde Gregal disponemos de apps que controlan y geolocalizan las cuadrillas, verifican los kilos que ha recogido cada una y, además, incluso con reconocimiento biométrico facial para saber qué persona ha estado en la recolección y cuáles han estado dadas de alta dentro de la organización.

Todo lo que tiene que ver con la parte de movilidad está 100% integrado con el sistema de información. Lo que pretendemos es que las empresas puedan tomar decisiones mucho más específicas. Buscamos que el cliente, independientemente del sector que sea, mejore la eficiencia de su empresa gracias a las herramientas que ofrecemos.

VF. Con más de 25 años de experiencia, vuestras soluciones en un principio estaban dedicadas a los cítricos. ¿Cómo fueron evolucionando las soluciones hacia un aspecto más global y generalizado?

JH. Somos de Valencia. En un principio empezamos con el cítrico y, por tanto, estábamos más orientados a naranjas o limones. Conforme fueron pasando los años, y entrando otro tipo de clientes, hemos ido adecuando las diferentes soluciones al resto de sectores o productos, como hortalizas, semilleros, fitosanitarios, etc. incluso Empresas de Trabajo Temporal (ETT) agrícolas.

Además, todo lo que tiene que ver con la inteligencia artificial todavía va a cambiar más este paradigma en un corto periodo de tiempo y hará que seamos más globales en cuanto a soluciones.

VF. ¿Qué novedades presenta o está preparando Gregal que puedan ofrecer soluciones para el sector del limón?

JH. Seguimos generando nuevas funcionalidades con apps para dotar de procesos de negocio y hacer más cómoda la introducción de la información en los sistemas de movilidad. Además, también estamos trabajando actualmente en esa interacción entre la inteligencia artificial y la gestión de los procesos, sobre todo con todo lo relacionado con los análisis predictivos.

Flexibilidad en la confección del limón: MultiPacker de Maf Roda

El objetivo de la compañía es ofrecer una solución automatizada, completa y personalizada a las necesidades de cada cliente

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Para la confección del limón, Maf Roda presenta la máquina MultiPacker, una solución que aúna la confección a granel con el encajado del fruto. Se trata de un sistema 2 en 1 que, según informan desde la marca, “integra la robusta MGL, máquina a granel, con una SpeedPacker V7, robot de encajado. Esta solución aporta gran flexibilidad al cliente que se beneficia de las grandes ventajas de ambos sistemas, pero en un formato más compacto que requiere de menor espacio en la instalación. Además, la transición entre ambos formatos es fácil y rápida, en pocos pasos puedes pasar de confeccionar a granel a confeccionar encajados”.

Según detallan desde Maf Roda, MGL es un sistema de confección a granel por peso que realiza un llenado y pesado directo al interior de la caja. Cuenta con un llenado por dos canales, uno rápido y otro unitario, para un mejor ajuste y mayor precisión en el pesado.

El llenado se puede hacer a distintos formatos de caja y este es homogéneo y equili-



MGL es un sistema de confección a granel por peso que realiza un llenado y pesado directo al interior de la caja. / MAF RODA

brado gracias a su sistema de vibración.

SpeedPacker V7 está especialmente diseñado para realizar un encajado de forma automática reduciendo el número de personas que se necesitan para esta tarea de manera considerable. Este sistema funciona mediante placas alveoladas y unos cabezales con ventosas que son los que colocan

el limón en la caja en el formato programado. Estas ventosas colocan el limón en la caja por capas haciendo tantas capas por caja como requiera el pedido, asegurando la estabilidad del mosaico. SpeedPacker V7, afirman en Maf Roda, “tiene la gran ventaja de poder adaptarse a los distintos calibres de fruta y a los distintos formatos de caja”.

Teniendo en cuenta estas características, MultiPacker, sistema 2 en 1, “es ideal para aquellos almacenes que cuentan con un menor espacio, pero que siguen necesitando de esa gran flexibilidad para gestionar pedidos en los distintos formatos”, aseguran.

La gama de sistemas de confección Maf Roda, además de MultiPacker, MGL y Speedpac-

ker V7, también cuenta con MGT. Se trata de un “sistema robusto de confección a granel que permite el llenado de cajas con tolva telescópica para un trato suave de la fruta. Se puede incluir la función de contadora para mayor precisión en el peso. Es fácilmente adaptable a los distintos formatos de cajas y pesos, lo que la convierten en una máquina duradera y muy polivalente, idónea para trabajar limón”, afirman.

En Maf Roda la automatización de final de línea para los almacenes de limón no termina con los sistemas de confección. Las soluciones de automatización que ofrece el Grupo también cuentan con máquinas de cubre automáticos para la colocación de la malla que protege y sella la caja, así como la etiquetadora de cajas y, por último, sistemas de paletizado y flejado.

El objetivo de la compañía siempre ha sido ofrecer una solución completa y personalizada a las necesidades del cliente. Con estas opciones de automatización se completa la línea de calibrado y sistemas de calidad, con Pomone IV y Globalscan 7-UV, para ofrecer esa solución global que les caracteriza. Los sistemas de calibrado y calidad de Maf Roda son conocidos por su precisión en la detección de defectos como el podrido incipiente o translúcido”, algo muy importante en frutos como el limón.

De este modo, el Grupo Maf Roda cierra el círculo automatizando los almacenes desde que la fruta entra en el almacén hasta que sale para su envío y comercialización.



INFORMACIÓN PROFESIONAL

¿Qué podemos esperar de la segunda parte de la campaña del limón?

ALEJANDRO NICOLÁS (*). DECCO.

El cultivo del limón ocupa actualmente un total de 50.400 hectáreas en España y se concentra fundamentalmente en la zona de Murcia, que es la principal región productora y exportadora de este cítrico.

De acuerdo con Ailimpo, hemos cerrado una campaña 2022-2023 con una comercialización de 800.000 toneladas de limón Fino (como puede verse en la ilustración 1).

Comparando la última estimación de Ailimpo con la cosecha recogida en la campaña anterior, tenemos una merma de -13% en limón Fino y -30% en limón Verna.

Se espera una campaña de 200.000 toneladas de Verna lo que, como decíamos, supone una reducción del 30% de fruta disponible. Esto se debe, sobre todo, a que se trata de una variedad vecera, aunque también afecta el clima cálido y seco que experimenta toda la península ibérica.

PROBLEMAS POSTCOSECHA DEL LIMÓN VERNA

Esta segunda parte de la campaña del limón presenta diferentes desafíos. Principalmente preocupa las previsiones de AEMET con respecto al verano, que se espera más caluroso y seco, circunstancia que inevitablemente afectará a la calidad de nuestra producción de limón Verna.

Probablemente afrontemos una campaña cuyo principal problema va a estar relacionado con la

calidad percibida del limón. Confluyen diferentes factores que van a suponer un reto para nuestros agricultores:

- La carencia de lluvia
- La alta radiación solar
- La sequedad ambiental

Aún sin saber cuáles han sido las consecuencias de las lluvias de los últimos días de mayo, esperamos que los peores pronósticos en el Bajo Vinalopó y la Región de Murcia no se hayan cumplido.

Principalmente, afrontamos un verano donde los desórdenes postcosecha relacionados con la calidad de la piel, sean los mayoritarios.

Hablamos de problemas como:

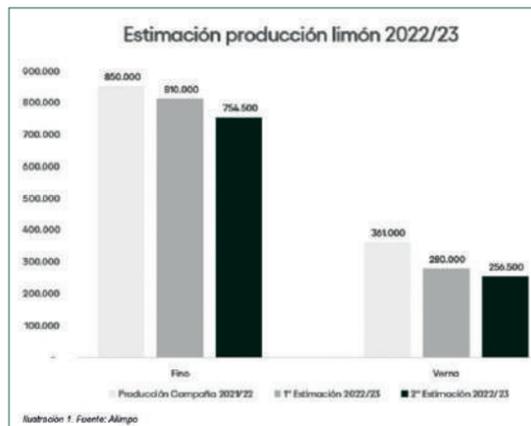


Ilustración 1. Fuente: Ailimpo



- Piel cansada, con claros signos de senescencia. Principalmente los rodrejos y la primera floración que se ha quedado demasiado tiempo en el árbol.
- Problemas de turgencia, debido a la falta de agua.

SOLUCIONES POSTCOSECHA

La calidad de los agrios se consigue en el campo, desde la postcosecha lo que hacemos es mantener todas las propiedades organolépticas conseguidas por el agricultor. De acuerdo con las previsiones de AEMET, centraremos nuestras soluciones en productos que cuiden de la piel.

Decco Green: es un fitorregulador compuesto por Triclopir 10%. Decco Green ha sido desarrollado en un principio para reducir los desórdenes del cáliz asociados con la exposición a etileno exógeno. Posteriores investigaciones demuestran los beneficios sobre la piel de los limones, pues retrasa su senescencia.

Naturcover: para hacer frente a estos desafíos en la comercialización del limón y así aportar valor a un cultivo y un mercado tan competido y competitivo DeccoIbérica ha desarrollado el recubrimiento comestible Naturcover+. Se trata de un formulado exclusivo de origen vegetal para conservar la calidad de los limones.

Ante cualquier duda sobre cómo manejar esta segunda parte de la campaña de limón, no duden en contactar con Decco.

(*). Técnico Comercial Decco Ibérica, zona de Murcia y Almería



La caída del consumo y de la exportación marcan la campaña de limón murciano

A pesar de una actividad comercial más pausada, los precios del limón Fino han sido estables y la campaña del Verna arranca con cotizaciones prudentes

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

El sector del limón en la Región de Murcia ha logrado posicionarse como un referente en el panorama agrícola internacional por su apuesta por la tecnología y la innovación, la sostenibilidad y la calidad de sus producciones. Y es que mientras el sector hortofrutícola lucha por subsistir en un contexto más que complicado, en el sector del limón murciano, que se encuentra en plena campaña de Verna, se respira “cierta tranquilidad”, según el presidente de la Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo, Ailimpo, José Antonio García.

El primer tramo de la campaña del limón en la Región ha estado marcado por un descenso en la cosecha del Fino debido a las condiciones climatológicas de la pasada primavera, que afectaron a la floración y al cuaje, y a las que les siguieron un verano seco y sin lluvias. Pero las adversidades climáticas no solo han mermado la cosecha murciana y española, el limón turco también se ha visto afectado y su presencia en el mercado ha caído drásticamente. Aun así, las exportaciones españolas han descendido de manera importante, revelando una caída del consumo en un escenario europeo marcado por la alta inflación y la pérdida de poder adquisitivo por las familias.

No obstante, las cotizaciones en origen del limón Fino se han mantenido firmes y estables, pues el hueco turco ha permitido al sector murciano ganar cuota de mercado en los países del Este de Europa —los principales destinos del limón turco—, obtener un mayor aprovechamiento comercial de la fruta y el desarrollo de ventas de segunda categoría. Esto, se-



Las lluvias de la pasada primavera son las responsables del descenso de la producción del limón. / ARCHIVO

gún afirma el máximo responsable de Ailimpo, ha permitido “mantener un buen equilibrio en tensión permanente con la demanda del mercado facilitando precios en origen rentables y rentabilidad para el comercio, siendo la industria, por su carácter subsidiario, el eslabón de la cadena más damnificado”.

En cuanto a la campaña de Verna, que comenzó hace más o menos un mes, la previsión apunta a una producción de 256.500 toneladas para esta campaña, lo que supondrá una ligera reducción respecto a los volúmenes de 2022, a la que habría que sumar las floraciones posteriores con limones segundos y rodrejos. En este sentido, la calidad de la fruta está siendo

Las exportaciones españolas han descendido de manera importante, revelando una caída del consumo en un escenario europeo marcado por la alta inflación

La clave para que la campaña del Verna obtenga un balance positivo es lograr una transición limpia entre el hemisferio norte y sur, sin competencia desleal

buena con un tamaño más contenido que en otras campañas

Las primeras estimaciones de la consejería de Agricultura de la Región de Murcia revelan un precio de entre 0,46 €/kilo y los 0,56 €/kilo, si bien se trata

de un escenario de prudencia marcado por la incertidumbre ante la crisis de consumo europea, consecuencia de la inflación.

En el caso del Verna, tanto Ailimpo como Asaja Málaga

hacen hincapié en que la clave para que la campaña española obtenga un balance positivo es lograr una transición limpia entre el hemisferio norte y el hemisferio sur. Es decir, que el limón Verna mantenga unos precios competitivos y atractivos y que no se caiga en la competencia desleal con terceros países.

■ RETOS

Entre los retos que se alzan ante el sector del limón murciano —y que no difieren mucho de los demás cultivos y subsectores— avanzar “hacia un sistema productivo con una mayor sostenibilidad social, económica y medioambiental” es clave para garantizar la viabilidad y el futuro de la agricultura, tal y como indica García.

Por ello, la Región de Murcia apuesta firmemente por aumentar la productividad y la eficiencia de las explotaciones a la vez que reducir los costes de producción mediante la innovación, la digitalización y la tecnología en todos los eslabones de la cadena.

Por otro lado, cambiar los sistemas de producción, incorporar prácticas de agricultura regenerativa, aumentar la captación de CO₂, mejorar la retención de agua y conseguir favorecer la biodiversidad es otra tarea pendiente, pues ser sostenibles en un entorno tan competitivo es también garantizar el futuro del sector. Y, finalmente, fomentar el consumo a través de la promoción para que el consumidor conozca las excelentes características del limón murciano.

Con todo, el sector del limón en Murcia, por su resiliencia, su visión de futuro y su sostenibilidad, es un ejemplo a seguir. Y los datos así lo confirman. Acapara el 55% de la producción nacional y exporta y comercializa alrededor del 80% del limón en España. “Es un sector joven, con ilusión que ha dado un salto cualitativo con respecto a las anteriores generaciones. Se ha hecho una importante apuesta de futuro que invita al optimismo a pesar de la incertidumbre. Hay nuevas plantaciones, un esfuerzo brutal en modernización, en buscar economías de escala, en ser más eficientes... Siempre se está pensando en cómo mejorar y ser más competitivo”, concluye José Antonio García.

FreshCloud, tecnología digital que ayuda a gestionar la trazabilidad de la calidad del limón

La trazabilidad en tiempo real y la adaptabilidad al cliente son las características de la solución digital de AgroFresh

► AGROFRESH.

AgroFresh ha desarrollado FreshCloud™, la plataforma digital e integrada que utiliza datos, aprendizaje automático e inteligencia artificial para tomar decisiones en tiempo real. Esta tecnología vanguardista se adapta a diferentes cultivos, su uso es fácil e intuitivo y es accesible desde cualquier dispositivo móvil a través de la aplicación o página web.

Entre sus principales características, los usuarios de FreshCloud™ destacan tres beneficios clave. El primero de ellos es el acceso a los parámetros de calidad de la fruta en tiempo real, lo que facilita la toma de decisiones sobre el destino de la fruta y correcciones a realizar en las partidas siguientes.

El segundo es la trazabilidad de la fruta desde el campo hasta la distribución y su funcionalidad

analítica, ofrecen la opción de comparar información o resultados de otros años, fincas o proveedores del cliente, entre otros. Además, la plataforma facilita la comparación de las características de cada partida de fruta con las especificaciones del usuario para cada transacción.

Por último, el valor diferencial de FreshCloud™ reside en su gran adaptabilidad a las necesidades o al sistema utilizado por



FreshCloud™ es una tecnología que se adapta a diferentes cultivos. / AGROFRESH

cada central o productor, permitiendo sacar el máximo beneficio a sus datos sin hacer cambios en su empresa, al mismo tiempo que se amenaiza la transición de papel a digital.

Para obtener más información o solicitar una demostración, puede contactar con el representante local de AgroFresh o visitar la página web: Agrofresh.com/es/freshcloud.

La falta de agua podría reducir en más del 20% la producción citrícola de Murcia

Desde Asaja Murcia, Alfonso Gálvez Caravaca ve con preocupación el futuro del limón en la región debido a la fuerte competencia desleal y la sequía que sufren

► FRANCISCO SEVA RIVADULLA. (*) El sector citrícola de la Región de Murcia se enfrenta a difíciles momentos, debido entre otras cosas, a la fuerte competencia desleal, la fuerte sequía que se está soportando y el fuerte incremento de costes de producción.

Desde Asaja Murcia se ve "con gran preocupación" al sector citrícola, especialmente, por la falta de agua que está viviendo, y que podría reducir en más del 20 por ciento la cosecha citrícola regional de la próxima campaña, si no llega agua al campo murciano.

Según explica Alfonso Gálvez Caravaca, secretario general de Asaja Murcia, "nos enfrentamos a una fuerte competencia desleal que está amenazando la rentabilidad de nuestros productores.

Entendemos que es fundamental incrementar e intensificar las inspecciones fitosanitarias a las producciones de terceros países, para evitar la



Alfonso Gálvez Caravaca señala que ante la subida de costes de producción es "vital trabajar para encontrar un equilibrio entre costes productivo y el precio de venta al consumidor". / FRANCISCO SEVA

"La fuerte competencia desleal que afrontamos está amenazando la rentabilidad de nuestros productores"

"Es importante que la UE establezca una política de aranceles a los cítricos de terceros países"

entrada de plagas y enfermedades a la Unión Europea".

Además, también ha puntualizado que "sería muy importante que la UE estableciera una política de aranceles a los cítricos de terceros países, que son una amenaza para nuestras producciones, y que comete un dumping social, permitido por Bruselas".

Al mismo tiempo, Gálvez Caravaca ha señalado que "ante la subida de costes de producción, es vital trabajar para encontrar un equilibrio entre costes productivo y el precio de venta al consumidor.

Es necesario que trabajemos para crear una identidad propia para los cítricos de la Región de Murcia".

"El objetivo, según comenta Gálvez Caravaca, es encontrar un equilibrio entre los costes productivos y el precio de venta al consumidor. Bajo esos parámetros, se podrá crear una identidad propia para el limón murciano".

El portavoz de Asaja Murcia ha destacado que "ante los duros tiempos de inflación, recesión económica y subida de costos, es vital intensificar los esfuerzos apostando por la internacionalización de nuestros cítricos, además de la Unión Europea, apostar por Canadá, Japón, Emiratos Árabes, Australia, Estados Unidos y Sudamérica.

Debemos aunar esfuerzos para diversificar las exportaciones apostando por la calidad, que sin lugar a dudas, es nuestra seña de identidad. No debemos depender tanto del mercado europeo, hay que trabajar con otros mercados que también son muy interesantes comercialmente hablando, y pueden aportar valor añadido para las rentas de nuestros productores".

(*) Periodista Agroalimentario Internacional

lemonprim

LO MÁS

NATURAL TIENE UN SABOR SUPERIOR

AVALADO POR CHEFS Y SUMILLERES DE TODO EL MUNDO



lemonprim.es



► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.**
 La plataforma de contenidos audiovisuales agrícolas Agromunity.com, líder en habla hispana con más de 15.000 profesionales de España y Latinoamérica, lanza Q-lemon, el nuevo curso sobre Control de Calidad en Limón.

Una iniciativa que surge de la necesidad de profundizar y homogeneizar conocimientos de equipos comerciales y técnicos de campo en aspectos relativos a la calidad del limón producido en la Unión Europea y fuera de ella, como en Argentina y Sudáfrica.

En el curso, que transcurre del 12 al 24 de junio, se abordarán temáticas como la importancia y el impacto de la calidad en las exportaciones y comercialización de limón, las principales problemáticas (plagas, enfermedades y fisiopatías) con las que podemos encontrarnos según el país productor y claves para diferenciarlas, los procedimientos de inspección más eficaces y representativos en la actualidad.

El curso consta de 40 horas totales 100% online, distribuidas en 6 bloques de tres encuentros semanales que tendrán lugar a las 16 horas (horario de España), y que finalizará con



El curso ampliará los conocimientos de los equipos comerciales y técnicos de campo sobre la calidad del limón. / ARCHIVO

Agromunity lanza un curso internacional sobre control de calidad en limón

Los profesionales inscritos aprenderán a identificar defectos relacionados con la calidad, interpretar informes y obtener herramientas para la correcta comercialización

un taller integrador presencial que se retransmitirá en directo (10 horas de España), donde se podrá generar *networking* y que tendrá lugar en el Ricote Valley Hub, ubicado en Villanueva del Río Segura.

El profesorado que imparte el curso cuenta con una importante experiencia en el ámbito público y privado relacionado a la actividad citrícola, y procede de universidades e instituciones de investigación aplicada.

En concreto, participan como docentes Jessica Orce (directora de FruitChain Group), Virginia Ávila (consultora de la UE en Argentina), Gabriela Fogliata (investigadora en Fitopatología en E.E.A.O.C.), Matías Tomás Tejedor (Grupo Citri&Co) y Francisco Artés (Profesor de la UPCT especialista en técnicas postcosecha).

El precio para público general del curso es de 329 euros. Sin embargo, los estudiantes de grado y postgrado pueden disfrutar de un descuento del 35 por cien.

Además, es posible bonificar el coste íntegramente utilizando créditos Fundae.

Los interesados pueden inscribirse a través de la web www.citrusforum.es/curso-de-calidad/.

Valencia Fruits donde y como quieras

Recibe **Valencia Fruits** cada semana. Además, llévalo siempre en tus dispositivos digitales y disfruta de dossiers especiales, nuestra hemeroteca, directorio profesional y toda la actualidad del sector.



BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN



Valencia Fruits y Anuario*

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

Anuario Hortofrutícola

- Suscriptor VF: 35,00 Euros (+envío)
- No suscriptor VF: 60,00 Euros (+envío)

(Anotar X en la forma elegida)

* Valencia Fruits incluye el envío del semanario durante un año y del Anuario a la dirección del suscriptor

EMPRESA: _____

DE ACTIVIDAD: _____ DNI/NIF: _____

CON DOMICILIO EN: _____ CP: _____

CALLE: _____ NÚMERO: _____ TEL.: _____

E-MAIL: _____

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

BANCO/CAJA: _____ IBAN Nº _____

Firma _____

Enviar por e-mail a Valencia Fruits: info@valenciafruits.com o por correo postal a Gran Vía Marqués del Turia, 49, 7º, 2 - 46005 VALENCIA

El servicio de información hortofrutícola más completo y riguroso

OPINIÓN

Retos y desafíos para la citricultura española actualmente



Por FRANCISCO SEVA RIVADULLA (*)

La citricultura española se enfrenta actualmente a grandes desafíos, tanto estructurales como del mismo mercado, que, sin duda, es fundamental acometerlos lo antes posible, en un escenario comercial cada vez más competitivo donde los países terceros están arrebatando hegemonía comercial a las producciones citricolas españolas.

El sector citrícola español está padeciendo unos problemas estructurales, que pasan por una oferta muy dispersa y un elevado grado de minifundismo, todo ello trae consigo unos costes de producción que son muy elevados, pero que, en los últimos tiempos, todavía se han incrementado más. Es evidente que los costes productivos es muy difícil reducirlos, pero si los productores se unen y concentran la oferta, podrían aminorarse los mismos. Seguidamente, debemos tener presente que sería fundamental gestionar



El limón español debe abanderar la calidad y fomentar una imagen de marca fuerte y potente. / ARCHIVO

eficazmente la oferta citrícola española, incorporando nuevas tecnologías, así como investigación y desarrollo, a las estructuras productivas.

Dentro del mismo contexto, hay un grave problema

con la competencia desleal de terceros países, y para ello, es fundamental continuar abanderando la calidad y fomentar una verdadera marca de calidad fuerte y potente para los cítricos españoles, que les aporte

“un mayor valor añadido” y más rentabilidad comercial.

Además, debemos seguir exigiendo a la Unión Europea que se establezca algún tipo de aranceles a las importaciones de terceros países, que están

perjudicando y dañando gravemente al sector citrícola español en su conjunto.

Al mismo tiempo, hay que ser conscientes de seguir apostando por una vertebración de la oferta española, que no existe actualmente, y por fomentar la internacionalización mirando a otros mercados tan interesantes como Estados Unidos y Asia.

Independientemente de lo comentado anteriormente, creo que es fundamental crear una potentísima imagen de marca para los cítricos españoles, y en ese sentido, es de máxima importancia, que la gran distribución apueste verdaderamente por los cítricos europeos, y especialmente, por los de España.

Aviso a navegantes: el futuro de los cítricos españoles es muy positivo, pero hacer falta más unidad, organización, internacionalización y exigirle a Europa que defiendan los intereses de sus socios preferenciales.

(*) Periodista Agroalimentario Internacional

CORNALINA®

Acetamiprid 20% SP

TU SOLUCIÓN CONTRA PULGONES Y OTRAS PLAGAS EN CÍTRICOS



Triple modo de acción:

-  Sistémico
-  Translaminar
-  Por contacto e ingestión



Nº registro: ES-00657

www.proplanppc.es

 Síguenos en:   

Los medios de protección vegetal deben utilizarse cumpliendo las normas de seguridad. Antes de usar los productos, leer las informaciones recogidas en la etiqueta e informaciones relativas al producto. Conoce los riesgos y aplica los medios de seguridad indicados en la etiqueta.

Tus limones se merecen lo mejor

DECCO tu socio postcosecha de confianza

Naturcover +

No se ve, pero se nota

- +12 Días la piel más verde.
- x2 Vida Útil.
- -29% Manchas por envejecimiento.



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

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

deccopostharvest.com/es